من مؤلف الكتاب الأكثر مبيعاً في العالم

الراهب الذي باع سيارته الفراري

كتاب دليل العظمة ٢

«تساعد كتب روبين شارما الناس في مختلف أنحاء العالم على أن يعيشوا حياة عظيمة»

باولو كويلهو

١٠١ درس للنجاح والسعادة

روبين شارما



إعمل بتألق
وعش حياة جميلة

هل أنت على استعداد لأن ترتقي بعملك وحياتك الشخصية إلى مستوى جديد تماماً من العظمة؟

هل تشعر بأن الوقت قد حان لتدرك عبقريتك الشخصية وتجرب النجاح الحقيقي الذي طالما تطلعت إليه؟

هل سئمت حياتك المحدودة؟

إذا كان هذا هو حالك، فهذا الكتاب موجه إليك.

من ناحية هو بيان يشرح لك كيف تحقق التميز، ومن ناحية هو دليل لإتقان عملك، ومن ناحية ثالثة هو رفيق يمنح الإلهام. فكتاب دليل العظمة ٢ يستخلص أحدث أفكار روبين شارما ويوجزها في ١٠١ درساً بسيطاً ولكن قوي ستساعدك على أن تعمل بتألق وتعيش حياة جميلة. الطريق إلى التميز يبدأ بخطوة. ابدأ اليوم.

حقّق العظمة وزر موقع
ROBINSHARMA.COM

كتاب

دليل العظمة ٢

روبين شارما

كتاب دليل العظمة ٢

١٠١ درس للنجاح والسعادة





للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

إعادة طبع الطبعة الثانية ٢٠١١

المملكة العربية السعودية ص.ب.٣١٩٦ الرياض١١٤٧١ - تليفون٠٠ ٤٦٢٦٠٠ ٩٦٦١+ - فاكس٣٦٣ ٤٦٥٦٣ ٩٦٦١+

ROBIN SHARMA

THE GREATNESS GUIDE, BOOK 2

101 More Insights to Get You to World Class





HarperCollinsPublishersLtd

إلى الحالمين منا، أولئك الذين يملكون
تلك الأرواح الجسورة القادرة على تجاهل
أصوات التحدي لناقديها في سعيها الشغوف
إلى مُثلها العليا. إنكم العظماء بحق.

المحتويات

"تشارف حياتنا على الانتهاء
يوم نسكت عن الأمور المهمة".

مارتن لوثر كينج جيه آر.

١

كن أفضل ما يمكن أن تكونه

قال وارن بوفيه ذات مـرة: "لن تجد نسخة منك أفضل منك". فكرة متألقة، من رجل متألق. لن أجد نسخة من نفسي أفضل مني ولن تجد نسخة من نفسك أفضل منك. قد يحاول البعض تقليد الطريقة التي تفكر وتتحدث وتتصرف بها. ولكن مهما حاولوا فلن يكونوا سوى نسخة مقلدة من ذاتك المميزة. لأنك إنسان فريد. ولا مثيل لك بين البلايين من البشر. يستوقفك هذا ويجعلك تفكر، أليس كذلك؟ يجعلك تدرك أنك مميز بعض الشيء. لا، بل مميز جداً. وأنه لا يوجد في الواقع أي وجه للمقارنة بينك وبين غيرك.

ومـن ثـم، مـاذا ستفعل بذاتك اليوم وأنـت تخرج إلى عـالم يحتاج أشخاصاً يوسّعون آفاق حياتهم ويبحثون عن التميز أكثر من أي وقت مضى؟ هل ستبذل المزيد من طاقاتك الكامنة؟ هل ستطلق المزيد من إبداعك الفطري؟ هل ستكشف أكثر عن أصالتك؟ وهل ستقترب أكثر من ذاتك التي قُدّر لك أن تكونها؟ مجرد تساؤلات. لأن اليوم هو الوقت الأمثل لتكون أفضل ما يمكن أن تكونه. وإذا لم يكن اليوم، فمتى إذاً؟ يجعلني هذا أفكر في قول الفيلسوف هيرودوت: "لأن تخاطر في جرأة نبيلة بتعريض نفسك لنصف الشرور التي تتنبأ بوقوعها خير لك من أن تذعن في جبن للخوف مما قد يقع". يا له من قول جميل.

اليوم هو الوقت الأمثل
لتكون أفضل ما يمكن أن تكونه.



الأسوار الخفية

أجلس هنا في مطار لوس أنجلوس. كنت هنا للتحدث أمام مجموعة من موظفي شركة جينرال إليكتريك ذوي القدرات الكامنة العالية. كنت أتحدث عن القيادة بدون منصب رسمي. وعن تحقيق مستوى من الطراز الأول. وعن العظمة المطلقة في كل ما يفعلونه.

بعد الحديث، أخذت أتدبر السبب الذي يجعل الكثيرين منا يقصرون أنفسهم على الأداء البسيط في جوانب رئيسية من حياتهم. لماذا نتجنب التغيير؟ لماذا لا نبتكر ونترجم العبقرية الإبداعية الكامنة بداخل كل منا؟ لماذا لا نلبي نداء الحياة لنا؟ ولماذا يحجم الكثيرون منا عن التميز؟ وكان السبب الذي توصلت إليه هو: الأسوار الخفية.

إليك ما أقصده: خرجت بسيارتي في نزهة إلى الريف الأسبوع الماضي. لأستنشق الهواء. لأجدد طاقتي. لأفكر. فرأيت لافتة علقتها شركة تدريب للكلاب في أحد المروج. كانت تتحدث عن "السور الخفي". إنه نظام يضع حدوداً غير مرئية لا يستطيع الكلب أن يتخطاها. يصبح الكلب في النهاية مقيداً بهذا السور ولا يتخطاه حتى بعد زواله. يضع الكلب حدوداً وهمية تحدد واقع حياته. نحن نتصرف بهذا الشكل أيضاً. أثناء

نضجنا نتبنى معتقدات سلبية وافتراضات خاطئة ومخاوف مدمرة من العالم من حولنا. وتصبح هذه هي أسوارنا الخفية. نصدق أنها حقيقية. وعندما نصطدم بها في العمل (أو الحياة) نتراجع للخلف. نصدق وجود تلك الحدود. فنحجم عما يجب أن نكونه أو نفعله أو نمتلكه. يبدو الوهم أمامنا حقيقياً للغاية. ولكنه ليس كذلك. أرجو أن تتذكر هذا.

لذلك أدعوك لأن تتحقق من أسوارك الخفية. وتنتبه لها. وتلاحظها. وتتحدَّاها. وعندما يواجهك أحدها، لا تهرب منه وإنما استخدم قوة الإرادة وموهبة القلب لتتجاوزه. وتنطلق تجاه إمكانات حياتك كما يجب أن تكون. لأن ما تقاومه سيبقى، وما ستتقبله ستسمو فوقه.

أثناء نضجنا نتبنى معتقدات سلبية وافتراضات خاطئة ومخاوف مدمرة عن العالم من حولنا. وتصبح هذه هي أسوارنا الخفية.



قوة البساطة

أتعلم الكثير من طفليَّ. فهما ليسا بطلين في نظري فحسب؛ ولكنهما أيضاً أفضل معلمين حظيت بهما. لقد علماني كيف أعيش الحاضر، وساعداني على أن أرى الحياة كمغامرة، وعلماني كيف أفتح قلبي. وعلماني أيضاً العديد والعديد من الدروس في قوة البساطة. الأمور البسيطة هي كل ما يشغل تفكيري هذه الأيام. مثل رسالة بسيطة عن الدور القيادي لكل إنسان؛ مهما كان عمله أو منصبه. مثل أفكار وأدوات بسيطة (تثبت نجاحها في الواقع) لمساعدة الأشخاص والمؤسسات على بلوغ التميز. ومثل عيش حياة شديدة البساطة (لأني في الحقيقة إنسان بسيط جداً). كلمة بسيط لها وقع عظيم في أذني (أجاد سيرجي برين الذي شارك في تأسيس شركة جوجل توضيح هذه المسألة عندما قال في شركته: "النجاح سيأتي من البساطة"). وهذا يدعوني للحديث عن ابني كولبي.

ذهبنا إلى مدينة نيويورك منذ أسابيع قليلة. تجربة كنا نخطط منذ زمن لأن نخوضها معاً؛ كانت بمناسبة عيد مولده الثالث عشر (يمر الطفل بالمراهقة مرة واحدة في حياته). تمشينا في حي "سوهو". اشترينا ألعاباً من "فاو شوارز". تناولنا غداءً لذيذاً في مطعم "بريد" (أحد الأماكن المفضلة لديّ لتناول الطعام في العالم). وشاهدنا المسرحية العظيمة

Wicked. قضينا أسبوعاً حافلاً بمتع غالية وذكريات لا تنسى. بين أب وابنه.

في ليل يوم الأحد أثناء رحلة العودة بالطائرة سألت رفيقي الصغير: "ما أكثر شيء أعجبك في عطلتنا؟"، فجلس الولد صامتاً. وفكر كثيراً. ثم ابتسم. "أتذكر يا أبي النقانق التي اشتريتها لي في الشارع أمس؟ لقد كانت أكثر شيء أعجبني". إنها قوة البساطة.

النجاح سيأتي من البساطة.

٤

كن بارعاً لدرجة أنهم لا يستطيعون تجاهلك

هذه هي نصيحة الفنان الكوميدي ستيف مارتن للممثلين الكوميديين المبتدئين: "كن بارعاً لدرجة أنهم لا يستطيعون تجاهلك". أعجبني هذا. الحياة تحابي المخلصين. فكلما زاد عطاؤك للحياة، زاد عطاؤها لك. ومن المستحيل أن تقدم عملاً عظيماً وتبلغ التألق دائماً وتكون مثالاً للامتياز ولا تكون الرابح في النهاية. (قال جيري جارسيا من فرقة The Grateful Dead ذات مرة: "لا يجب أن تكتفوا بالسعي إلى أن تكونوا أفضل النخبة، وإنما يجب أن تسعوا إلى أن ينظر الناس إليكم على أنكم الوحيدون القادرون على فعل ما تفعلونه").

أحياناً يحل بنا الإحباط. يحدث هذا لنا جميعاً. نحاول جاهدين، ونبقى مخلصين لأحلامنا، ونسعى وراء غاياتنا. ورغم ذلك لا يحدث ما نريده. أو يبدو الأمر كذلك. ولكن لكل اختيار أهميته. ولكل خطوة اعتبارها. تسير الحياة حسب ترتيبها الخاص وليس حسب خططنا. تحلَّ بالصبر. وبالثقة. كن كقاطع الأحجار يزيل من الصخرة رقاقات يوماً بعد يوم. حتى تبقى ضربة واحدة تحطم الصخرة وتكشف عن الماس. إن

الإنسان المفعم بالحماس والإخلاص والبراعة في عمله لا يمكن أن تحرمه الحياة مما يريد. حقاً.

تؤثر فيَّ فكرة ستيف مارتن تأثيراً عميقاً. "كن بارعاً بحيث لا يستطيعون تجاهلك". (أما معلم الإدارة بيتر دراكر فله رأي مختلف: "كن الأفضل في عملك أو اتركه"). طبّق هذه الفلسفة في العمل. وفي البيت. وفي مجتمعك. ستحصد ثماراً عظيمة عندما تتحلى بالشجاعة الكافية لتقدم مواهبك وأعلى قدراتك. فالحياة عادلة في النهاية. ثق بهذا.

الحياة عادلة في النهاية. ثق بهذا.

٥

مبدأ امتداد النجاح

أقدم لك فكرة مؤثرة قد تُحدث انقلاباً في طريقة عملك وحياتك إذا آمنت بها في أعمق قرارات نفسك: ستتوسع حياتك أو تنكمش وفقاً لرغبتك في اقتحام مخاوفك. اقتحم مخاوفك وستتألق. أو اهرب منها ولن تنال العظمة. يذكرني هذا بما كتبه فرانك هيربرت في روايته Dune: "ينبغي ألا أخاف. فالخوف يقتل العقل. الخوف موتة صغرى تجلب دماراً شاملاً. سأواجه خوفي. سأسمح له بأن يعبرني ويتخللني. وبعد أن يمر من خلالي سأنظر بداخلي لأرى مساره. فلن يبقى شيء حيث مر الخوف. لن يبقى سواي".

كم هو مذهل أن تمر بموقف يجعلك تشعر بعدم الراحة/ أو عدم الأمان/ أو الرعب، ورغم ذلك تظل رابط الجأش وتفعل ما تعلم أنه ينبغي عليك فعله بدلاً من أن تهرع إلى باب الهروب. ستدرك في أول الأمر أن خوفك كان أغلبه وهماً. ثم تتلقى نوعاً من المكافأة نظير شجاعتك؛ فعلى الجانب الآخر من كل باب من أبواب الخوف تنتظرك هدايا رائعة مثل تطور الشخصية والثقة والحكمة. لقد رأيت ذلك يحدث مراراً وتكراراً. أعتقد أنه أحد قوانين الحياة. فاركض نحو خوفك. ابدأ بخطوة صغيرة.

فالبطيء الثابت هو من يفوز دائماً بالسباق. وشاهد النجاح الذي استحققته عن جدارة يلوح أمامك. وأنت في أمس الحاجة إليه.

على الجانب الآخر من كل باب من أبواب الخوف تنتظرك هدايا رائعة.

٦

انتعل حذاءً لماعاً

حسناً، لا تحتاج إلى أحذية لماعة لكي تصبح قائداً متميزاً. وتذكَّر أن القيادة لا علاقة لها بالمنصب؛ ولكن القيادة طريقة حياة؛ أو بالأحرى القيادة بدون منصب رسمي. تستوجب القيادة أن تلتزم بمعايير الطراز الأول، وتتحمل المسئولية الشخصية (بدلاً من أن تتقمص دور الضحية)، وتتميز داخل نطاق تأثيرك، وتقيم علاقات جميلة، وترتقي بالآخرين بأن تكون مثلاً يحتذون به. ما أريد توضيحه في هذا الفصل هو أن: طريقة فعلك للأمور البسيطة تدل على الطريقة التي تفعل بها الأمور المهمة. ورضاك بالأداء المتوسط في مساعيك الثانوية يجعلك تؤدي المساعي الرئيسية بنفس المستوى.

إذا كانت حديقتك مرتبة جيداً أو منزلك، فإنني أراهن على أن حياتك هي الأخرى ستكون منظمة جيداً. إذا كنت تهتم بالتفاصيل الصغيرة، مثل تذكر أعياد ميلاد أصدقائك وإرسال رسائل شكر في كل اجتماع، فإنني أعتقد أنك ستكون ممن يهتمون أيضاً بالتفاصيل التي تخص المشروعات والفرص الأكبر. وإذا كان عملك خالياً من العيوب، فالعمل الذي تقوم به من أجل عملائك سيعكس في الغالب نفس الالتزام

بالتميز. (يمكنني تقييم إحدى المؤسسات من خلال نظافة الحمامات فيها؛ فالحمام النظيف يصرخ بوضوح "نحن نهتم". وهذا الاهتمام يترجم إلى خدمات متميزة).

لذلك عليك أن تهتم بالتفاصيل. وتركز على الأمور البسيطة. بل وتلتزم بهوس الاهتمام بالتفاصيل. فذاك شأن الأشخاص والمؤسسات من الطراز الأول. لأن الأمور البسيطة هي حقاً الأمور المهمة.

ما أقصده ببساطة هو: طريقة أدائك للأمور البسيطة تنبأ بالكثير عن طريقة أدائك للأمور المهمة.

٧

أَنصتْ جيداً

قرأت منذ قليل هذه الكلمات العظيمة التي جاءت على لسان المصمم الشهير بروس ماو، وأود أن أطلعكم عليها: "إن كل شريك يدخل في مسارنا يجلب معه عالماً أغرب وأكثر تعقيداً مما كنا نأمل أو نتخيل. وبالاستماع إلى تفاصيل ودقة احتياجاته ورغباته وطموحاته ندمج عالمه في عالمنا. ليختلف الاثنان إلى الأبد".

الحوارات التي نجريها تشكّلنا. والأفكار التي نسمعها والأشخاص الذين نقابلهم يؤثرون فينا (فكرة عظيمة: كل شخص تلتقي به يعرف أمراً واحداً على الأقل لا تعرفه أنت؛ فلا تتركه يغادر قبل أن تتعلمه). الإنصات مهارة أساسية تساعد على تحقيق التميز المهني والشخصي. يستمع القادة؛ وبآذان صاغية. إن ماو محق تماماً: عندما نتعمق في الاستماع إلى الشخص الذي نتواصل معه، وعندما نسمح له بأن يشاركنا معرفته، تتاح لنا الفرصة لأن ندخل في عقله ونتعلم منه، وننمو ونتطور إلى أسمى وأفضل صورنا. وإذا حالفك الحظ وتحدثت مع الشخص المناسب -في الوقت المناسب- فقد تُغير تلك المحادثة وحدها طريقة تفكيرك وشعورك وتصرفاتك إلى الأبد. سينطبع هذا التأثير على شخصيتك. ويحول صورتها. إلى الأجمل.

كل شخص تلتقي به يعرف أمراً واحداً
على الأقل لا تعرفه أنت؛ فلا تتركه
يغادر قبل أن تتعلمه.



احلم مثل ديفيد

هناك رجل أتمنى لو تقابله. لقد تعرفت عليه أثناء زيارتي لميكسيكو سيتي لألقي خطبة على بعض أعلام الأعمال التجارية والمجتمع. لقد تأثرت بقصته. وأخجلتني شجاعته.

وُلد ديفيد ميجيا بدون آذان. توقع الأطباء أنه سيعاني من ضعف في السمع أثناء طفولته، وأنه قد لا يعيش حياة كاملة بعد البلوغ. ابتلي في شبابه بعملية تلو الأخرى، وبألم شديد، وبتهكم زملاء دراسته الذين كانوا يسخرون من مظهره. ولكن ديفيد ثابر. فالعظمة في كثير من الأحوال تعتمد على المثابرة، وعلى إن كنت ستصمد خلال المحنة أو ستتركها تقهرك. لقد حلم ديفيد. وعمل بكد. وتحلى بالإيمان. لأنه كان يعلم أنه مقدر له إنجاز أعمال استثنائية.

كان ديفيد ميجيا يحظى بكثير من النعم. بالعقل الحاذق. بالقلب الكبير. بالروح المعنوية القوية. وبوالدين عظيمين، كانا يرددان له كل يوم تقريباً أنه إذا بحث عن الأفضل في الحياة، فإنه سيعثر عليه. ويحثانه على ألا يتقمص دور الضحية أبداً. ويطلبان منه أن يبحث عن الفرصة وسط التحديات التي كان يواجهها. وقد فعل ذلك. وبإتقان.

إن الرجل الذي قابلته في ميكسيكو سيتي قائد. بطل. مصدر للإلهام. لماذا؟ لأنه قبِل ما أعطته له الحياة، وحوّل ما كان أغلبنا ليقضي عمره في البكاء عليه إلى ذهب. إنه يضع الآن آذاناً صناعية. ويتمتع بصحة جيدة وحيوية كبيرة. وقد حقق نجاحاً باهراً في عمله. و عثر على حب كبير وسعادة غامرة. ولديه أصدقاء أكثر من أغلب من أعرفهم (أكثر من أصدقائي بكثير). كما أنه يتحلى بإيجابية مذهلة في عالم يشكو من صغائره أغلب الوقت من لا يعانون شيئاً يستدعي الشكوى.

بإمكانك أن تلعن الظلام، أو أن تشعل شمعة وتشرق كقائد. فالحياة تعتمد على طريقة استفادتك من الخيارات المتاحة أمامك. والخيارات التي تتخذها يومياً تتراكم لتحدد مصيرك. يوماً بعد يوم. أسبوعاً بعد أسبوع. شهراً بعد شهر. وسنة بعد سنة. يعرف ديفيد ميجيا كيف يتخذ القرارات التي تعليه إلى قمته الخاصة. وكذلك أنت.

بإمكانك أن تلعن الظلام، أو أن تشعل شمعة وتشرق كقائد.

٩

ابدأ الآن

استيقظتُ هذا الصباح وعبارة مايك جاجر من ألبومه المنفرد Goddess On The Doorway تدوي في رأسي: "لا جدوى من أن تترقرق الدموع في عينيك، فكل شيء ينقضي بسرعة". حقاً. تمر الحياة سريعاً.

لماذا تؤجل ما تستطيع عمله اليوم إلى وقت أبعد؟ لماذا ترجئ تقديم أفضل ما عندك كإنسان إلى وقت ما في المستقبل؟ لماذا تؤخر الاستمتاع بالوقت حتى يتقدم بك العمر؟ قرأت منذ أيام قليلة عن امرأة شابة كانت تفكر في خطة لمدخرات التقاعد. قالت: "أريد أن أطمئن إلى أني ادخرت الكثير؛ وبهذه الطريقة أستطيع أن أحظى ببعض المتعة ولو في نهاية عمري". لا أفهم هذا. لماذا تنتظر حتى يتقدم بك العمر لتحب الحياة؟

أنا لا أقلل من أهمية التخطيط للمستقبل بأي حال من الأحوال. انظر لبعيد وهيئ لنفسك حياة زاخرة. إنها مسألة التوازن كما هو الحال دائماً. نفذ خططك. ادخر من أجل التقاعد. ضع استراتيجيات. ولكن في نفس الوقت عش اللحظة. وسع آفاقك. خض الأخطار يومياً. هذا هو النبوغ. هناك إعلان عن شركة خطوط الطيران الإماراتية يسألون فيه: "متى كانت آخر مرة فعلت فيها شيئاً ما لأول مرة؟"، سؤال ذكي.

أضف على أيامك البهجة. تحيَّن ظهور أفضل ما يحمله لك اليوم. اضحك كثيراً. حب كثيراً. احلم كثيراً. وإذا قدَّمت لك الساعات القادمة فرصة -وكلانا يعلم أنها ستفعل- فاقتنصها. لأن الحياة تمر. سريعاً جداً.

لماذا تؤجل الاستمتاع بحياتك حتى يتقدم بك العمر؟

١٠

فقط كن لطيفاً

اسمح لي بسؤال: لماذا لا نرى صفة "شديد اللطف" ضمن متطلبات أي وظيفة؟ فهذه المتطلبات تشمل الكثير عن حاجات العمل اليومية، ولكن يبدو أن الشخصية اللطيفة مجرد أمر هامشي. من الكماليات. متطلب أخير. لا أفهم كيف ذلك.

أعتقد أن الشخصية اللطيفة هي روح العمل في أي شركة من المستوى الأول. لأنك إذا أحسنت معاملة الموظفين (بحيث يحبون المجيء إلى العمل كل يوم) فإن هذا سيجذب أصحاب المواهب الفائقة ويبقيهم في شركتك. وحسن معاملة مورِّديك (معاملة تجعلهم يضحون بأي شيء من أجلك) ستفيد الاستثمار كثيراً. وحسن معاملة عملائك (معاملة تجعلهم يستمرون في التعامل مع مؤسستك) هو الطريقة المثلى لتكوين مجتمع صغير من التابعين المخلصين لك الشغوفين بك. إن حسن المعاملة هو الأساس الذي تقوم عليه الأعمال التجارية الراسخة. وإليك مثالاً على ذلك.

ذهبت أمس إلى متجر أغذية في الجوار. كنت أشتهي بعض البروتين والخضراوات على الغداء. كان مزاجي في حالة من الإبداع الاستثنائي

وأردت أن أغذي عقلي جيداً. اخترت قطعة من الديك الرومي مع سلطة البازلاء الصينية. طلبت ما أردته. تبسمت المرأة وقالت: "طبقاً لقواعد المتجر يجب أن يباع الديك الرومي كاملاً ولكني سأذهب لأرى ما إذا كنت أستطيع أن أقطعه لك". وبعد دقيقة حصلت على القطعة التي أردتها. وغمزت بعينها وهي تقول: "سأعطيك القطعة الأغنى بالتوابل؛ ستعجبك كثيراً". وأخذت بعدها تساعدني. تذهلني. تعاملني بود كبير. كانت تجربة ممتعة لخدمة عملاء استثنائية. لأنها كانت لطيفة بدرجة استثنائية.

تصور من أين حصلت على غدائي اليوم؟ لقد عدت إلى هناك لأني -كأغلب البشر- أعمل مع من يحسنون معاملتي. فمن ذا الذي يعرض عن مساعدة الأشخاص الودودين على النجاح؟ اللطف وحسن المعاملة كسب ولائي. وجعلني أعود لمزيد من العمل. وجعلني أدعو الآخرين للعمل معهم. الود ضروري من أجل رفع مستوى الشركة للطراز الأول. لذلك كن ودوداً ولطيفاً اليوم.

حسن المعاملة هو الأساس الذي تقوم عليه الأعمال الراسخة.

١١

لا توجد أخطاء

من السهل أن توسع نفسك لوماً على أخطاء وقعت فيها.

يعيش الكثيرون منا في الماضي بدلاً من أن يحبوا الحاضر ويبنوا مستقبلاً باهراً. يبقى البعض عالقين لسنوات عند أمر فعلوه أو إخفاق مروا به. أمر محزن. إن إهدار شخص لحياته شيء فظيع.

ولكن اسمحوا لي أن أطرح عليكم سؤالاً: هل يوجد حقاً ما يسمى بالأخطاء؟ أولاً: لا يتعمد أحد أن يخفق أو يفسد الأمور. فكل منا يستيقظ في الصباح، ويخرج للعالم ويبذل قصارى جهده بناء على معرفته ومهاراته والشوط الذي قطعه في رحلة حياته. ولكن الأهم من ذلك أن كل ما يزعمون أنه خطأ هو في الواقع مصدر ثري للتعلم. فرصة لبناء وعي وإدراك أكبر ولاكتساب خبرة قيمة. خبرة تجعل تصرفاتنا وشعورنا وحتى شخصياتنا أفضل. كل ما مررت به في حياتك -خيره وشره- كان ضرورياً لتصبح الشخصية التي أنت عليها الآن. لماذا تطلق عليه خطأ؟ لذلك قد لا تكون هناك أخطاء حقيقية. لعل ما نظنها إخفاقات هي في الحقيقة دروس في النمو ولكنها متنكرة. ولعل أكثرنا خبرة (الذي يقع في أكبر عدد من الأخطاء) يكون هو الفائز في نهاية المطاف.

كل ما مررت به في حياتك - خيره وشره- كان ضرورياً لتصبح الشخصية التي أنت عليها الآن.

١٢

الغد صفحة بيضاء

عند منتصف ليل هذا المساء ستصلك هدية رائعة: يوم جديد من ٢٤ ساعة. هذه الساعات نقية لا تشوبها أخطاء ولا تحدها حدود. إنها تتيح لك الفرصة لإبداء الشجاعة، والتصرف بجسارة، والتواصل بعطف، والتطبع بعادات جديدة من التميز ستنقلك إلى مكانة أفضل في الوجود. كما تمنحك متسعاً لتضحك. لتشكل قيمة. وتدرك أحلامك. إن غداً يوم رائع سواء اعترفت بذلك أم لا. فليس كل إنسان يعيش ليدرك الغد.

وصلت لتوي عائداً إلى الوطن من كازاخستان. أحببت الوقت الذي أمضيته هناك. "ألماتي" مدينة فائقة الجمال تحيطها الجبال وأشجار التفاح. يملؤها أشخاص في غاية اللطف، وتثريها ثقافة لا تنسى. لكم استمتعت بالندوة التي ألقيتها عن القيادة هناك! أثناء رحلة العودة الطويلة بالطائرة قرأت كتاب بيتر مايل A Good Year. كنت قد استمتعت من قبل بكتابه A Year In Provence لذلك اعتقدت أن هذا الكتاب أيضاً سيساعدني على الاسترخاء؛ وقد كنت محقاً. إنه كتاب مثالي للقراءة أثناء العطلة. اعترتني صدمة عندما قرأت سطراً في هذا العمل: "خير

لك أن تموت واقفاً من أن تحيا طوال عمرك جاثياً على ركبتيك". عبارة فائقة التأثير. أشكرك يا بيتر مايل. لأنك نبهتني. لأهم الأمور.

عليك إذن أن تجعل من غد يوماً خاصاً. لا، بل اجعله جامحاً في عظمته. وفي روعته. تحفة فنية؛ تستطيع أن تحكي لأحفادك عنها. إن ما يستطيع الإنسان أن يقوم به في يوم واحد أمر مذهل. فكل يوم يتيح لنا الفرصة لنقترب من الهدف الذي خلقنا من أجله.

"خير لك أن تموت واقفاً من أن تحيا طوال عمرك جاثياً على ركبتيك".

١٣

كن عظيماً في العرفان بالفضل

منذ برهة كان كينج يجري حواراً في برنامجه لاري كينج لايف على قناة سي إن إن مع كارولين توماس، المرأة التي فقدت أغلب معالم وجهها عندما أطلق صديقها الحميم الرصاص عليه. كانت تجلس هناك تغطيها الضمادات، بعين واحدة، وشجاعة لم أرى لها مثيلاً منذ وقت طويل.

جعلني هذا أفكر في العرفان. فكرة مؤثرة: ما تُعلي قيمته في حياتك تزداد قيمته. ما تفكر فيه وتركز عليه ينمو. ما تقدّره يزداد قدره. قدّر صحتك الجيدة. قدر أسرتك. قدر هباتك، أصدقاءك، عملك، حياتك، وعندها سيتغير إدراكك. سترى النعم الموجودة في حياتك (بدلاً من الأجزاء التي تفتقدها).

أحبذ القوائم كثيراً. ما أقترحه عليك هو: اكتب قائمة بخمسين شيئاً تشعر بالامتنان لوجودها في حياتك. أول عشرة أشياء أمرها سهل: الأحباء، الوظيفة، البيت، وغير ذلك. ولكن تعمق نحو الجذور. احفر (اللآلئ دائماً تكون على أعماق بعيدة). كن ممتناً لواقع أنك تجيد الإنجليزية (أو اليابانية أو الإسبانية أو الهندية). كن ممتناً لأنك تتمتع بعينين أو بقلب سليم، أو لحقيقة أنك لا تعيش في منطقة حرب. وكن ممتناً

للآخرين. اشكر الفلاح الذي أثمرت جهوده عن الفاكهة التي تجدها على مائدة إفطارك. اشكر عمال المصانع الذين جمعوا السيارة التي تقودها. اشكر محصل النقود في المتجر الذي تشتري منه معجون أسنانك. واشكر النادل الذي يقدم لك الطعام في المطعم الذي تزوره المرة القادمة (هذه أمور تغير الحياة، حتى وإن لم تبد بهذه الأهمية).

عندما تتبع سبيل العرفان. وتقدير النعم. وعدم اعتبار وجود الأشياء أمراً مسلماً به، أراهن على أنك ستجد الأشياء التي تستوجب امتنانك أكثر بكثير مما ترى الآن. فكر في الأمر. كن ممتناً. ثم استعد. وانتظر لترى ما سيحدث.

ما تُعلي قيمته في حياتك تزداد قيمته.

١٤

بادر بتحمل المسئولية

تقوم القيادة الحقيقية على تحمل المسئولية الشخصية. على الوصول لنتائج قيّمة. إنها تقوم على تحمل مسئولية إنجاز المهام؛ سواء كنت على الجبهة أو في جناح فاخر. وإليك ما أعنيه.

كنت أشتري البقالة أمس. وكنت واقفاً في صف يسوده السكون . نظرت أمامي ورأيت امرأة مرتبكة؛ بدا أن بطاقة الدفع الخاصة بها لم تعمل. كان القائم على تحصيل النقود مذعوراً كغزال فاجأته أضواء سيارة على الطريق. فقد تجمد في مكانه. ولم يشرح ما الذي كان يجري (علمت بعدها أن النظام كان قد تعطل) . لم يعتذر لزبائنه عن التأخير. لم يحاول القيام بأي شيء يساعد على استمرار سير العمل. وإنما أظهر لنا تكشيرة تنم عن الخوف وأخذ يصفر بتوتر. يبدو الأمر جلياً؛ ولكن القيادة تتضح فعلاً في لحظات التحدي، وليس في أوقات اليسر.

تتضح القيادة عندما نقع تحت اختبار ظروف العمل (والحياة) . يتعين على كل منا (باعتبارنا قادة بدون منصب رسمي) أن يرقى إلى مستوى التحدي. علينا أن نتألق عندما تخرج الأمور عن المخطط لها. وعلينا أن نتحمل المسئولية. وبسرعة. في النهاية عاد النظام إلى العمل، مرت بطاقة

الدفع وتقدمتُ في الصف. ولكن في المرة المقبلة عندما أكون في ذلك المتجر ولدي حرية الاختيار، سأبحث عن موظف تحصيل أكثر مهارة. سريع البديهة. يحسن إنجاز الأمور عندما يتجمد الآخرون في أماكنهم.

يبدو الأمر جلياً، ولكن القيادة تتضح فعلاً في لحظات التحدي، وليس في أوقات اليسر.

١٥

الأفكار عديمة الجدوى

أتجده عنواناً مثيراً للجدل؟ ربما يكون كذلك. ولكني أعتقد أنه حقيقي. لقد سمعت الكثير من المعلمين يقولون إن الأفكار هي عملة النجاح، وإن التفكير يدفع العمل، وإننا نصبح ما نفكر فيه طوال الوقت. ولكني أرى أن التفكير بلا تنفيذ مجرد وهم. بمعنى آخر، الفكرة -مهما عظمت- تكتسب قيمة فقط عندما تجد من ينفذها ويبث فيها الحياة.

يعج عالمنا هذا بالمفكرين العظماء الذين لم يدركوا عظمتهم قط. لقد كانوا أقوياء من ناحية التفكير ولكنهم كانوا ضعفاء من ناحية التنفيذ. وقد عانوا عواقب هذا القيد. (قال الشاعر الألماني جوته: "أياً كان ما تستطيع فعله، اشرع في القيام به. فللجرأة عبقريتها وقوتها وسحرها"). الأشخاص ذوو المستوى العالمي ينجحون في كلا الأمرين. فهم متميزون من الناحية الاستراتيجية ومتألقون من الناحية التكتيكية. وهم مبدعون حقاً وبارعون في إنجاز المهام.

فابدأ سريعاً بالالتزام بالتنفيذ. نعم، اغتنم أفكارك وانعم بوهج فكرة خصبة الخيال تحمل القوة لتحسين الطريقة التي تعمل وتحيا بها. ثم تغلغل في أعماق نفسك، والتزم بفعل كل ما تتطلبه ترجمة هذه الفكرة إلى واقع. فلن يحدث شيء حتى تتحرك.

يعج عالمنا هذا بالمفكرين العظماء
الذين لم يدركوا عظمتهم قط.

١٦

افتح عينيك

رأيت للتو شيئاً أذهلني. كنت أسير نحو أحد فروع ستاربكس التي أفضلها. رأيت سيارة يدور محركها وبها طفل رضيع في المقعد الخلفي؛ ولم أر سائقاً. كان الوالد قد أوقف سيارته أمام المتجر ودخل مسرعاً ليحصل على قهوته الصباحية. هل القهوة أهم من طفله؟

من السهل أن نعْلق وسط عجلة الانشغال ونداءات روتين حياتنا حتى ننسى الضرورة الملحة للوعي بالأمور التي نفعلها. كتب الفيلسوف برتراند راسل يقول: "يفضل أغلب الرجال الموت على التفكير" (ثم أردف قائلاً: "والكثيرون منهم يفعلون"). البشر هم المخلوقات الوحيدة التي لديها القدرة على الخروج عن ذاتها وترجمة أفكارها وتصرفاتها. لا تستطيع القردة أن تفعل ذلك. ولا الكلاب. ولا القطط. نحن فقط نمتلك هذه القدرة.

إذا كنت تستطيع اليوم استنشاق الأكسيجين؛ فأعتقد أنك تحظى بنعمة القدرة على القيادة على مدار الساعات (والأيام والأشهر والسنين) القادمة. القيادة تعني أن تقدم خير ما عندك. إنك تعلم هذا. إنها تعني التميز في الأوقات العصيبة والثناء على هؤلاء المحيطين بك. وتقوم

القيادة على الوعي. الوعي بأفكارك. الوعي بأفعالك. الوعي بمهمتك. الوعي بأولوياتك. الوعي بملكاتك. الوعي بمخاوفك. الوعي بعواطفك. الوعي بأن الحياة قصيرة. والوعي بالتألق الذي تهديه لك الحياة التي تعيشها.

عش وعيناك مفتوحتان عن آخرهما. فالوضوح يسبق البراعة. فكر في الأمور. تألق أكثر من أي وقت مضى. عليك أن تنأى بتصرفاتك عن الخطأ. وتقف حارساً على الأطفال في السيارات.

من السهل أن نعلق وسط عجلة الانشغال ونداءات روتين حياتنا حتى ننسى الضرورة الملحة للوعي بالأمور التي نفعلها.

١٧

رموز المجد

كنت أسير مع أبنائي إلى المدرسة اليوم. في صبيحة يوم خلاب من أيام الخريف، هنا في البلدة التي نشأت بها. وسط ألوان الخريف والهواء الطلق والجو المنعش. هذا هو وقتي المفضل من العام.

أخبرني ابني كولبي أن أحد رفاقه يضع سلحفاة مطاطية في سيارته. قال إنها تذكر والديه أن يقودا بتمهل ويحترما أرواح الآخرين على الطريق. أمر لطيف. جعلني أفكر في أهمية التذكيرات الرمزية؛ العلامات التي نستطيع أن نخطط لوضعها في أماكن مهمة تعيننا على تذكر الأمور الأكثر أهمية. الأكثر جوهرية. الأمور التي نريد أن نصبح مثالاً لها.

إحدى أبسط الوسائل التي أقترحها على عملائي في الحلقات الدراسية التي أعقدها عن القيادة هي أن يكتبوا الالتزامات الثلاثة الأكثر أهمية لهم مهنياً وشخصياً على بطاقة بحجم ٣×٥ بوصة ويلصقوها على مرآة الحمام بحيث تكون أول شيء يرونه في الصباح (أعلم أن هذا يبدو ساذجاً ولكنه ينجح). ستؤثر هذه الممارسة البسيطة على وعيك تأثيراً كبيراً. ومن ثمَّ يشكل وعيك اختياراتك. وتحدد اختياراتك نتائجك. تركز الشخصيات الاستثنائية بشدة على كيفية تقديم أفضل أداء لهم. هذا جل ما يفكرون به، ويحلمون به ويتحدثون عنه. (أذكر أني قرأت عن

جون رايسلي مؤسس كلير ووتر فاين فودز -إحدى كبرى شركات الأطعمة البحرية- يقول عن نفسه: "عندما أريد صفقة لا أفكر في أي شيء سوى كيفية إتمامها. أصحو في الليل لاستخدام الحمام وأنا أفكر في الصفقة. أكون شديد التركيز"). وبهذا التركيز الفريد، يصل هؤلاء إلى حيث يريدون. ويمرون بمنعطفات أقل كثيراً من بقيتنا.

ما إذن رموز المجد التي قد تستخدمها لتبقيك في خير حال؟ ما العلامات الدالة على التميز التي تستطيع العثور عليها لتعينك على العودة إلى أولوياتك عندما يعلو ضجيج الأحداث اليومية ليشوش على انتباهك؟ تستحق أن تعيش حياة استثنائية. ابدأ بالبحث عن رموزك؛ تلك التي تمثل الشخصية التي تريد أن تصبح عليها.

ما العلامات الدالة على التميز التي تستطيع العثور عليها لتعينك على العودة إلى أولوياتك عندما يعلو ضجيج الأحداث اليومية ليشوش على انتباهك؟

١٨

لا تكن عقلانياً

إحدى المقولات المقتبسة التي أفضلها هي ملاحظة لجورج برناردشو، قال فيها: "الشخص العقلاني يتكيف مع العالم؛ أما الشخص غير العقلاني فيصر على محاولة تكييف العالم ليناسبه، ولذلك يعتمد التقدم اعتماداً تاماً على الأشخاص غير العقلانيين". أرجو أن تتأمل الفكرة لدقيقة. أعتقد أنها فكرة مهمة.

يتعين عليك بالطبع أن تكون عملياً وأن تتصرف بذكاء وأنت تشق طريقك في عالمك. أوافق على هذا، فمن المهم أن تستخدم الفطنة وحسن البديهة. فحقاً يمكن أن يكون للمخاطرات الحمقاء عواقب وخيمة. ورغم قولي هذا عليك ألا تخشى الإخفاق والإحباط لدرجة تجعلك عاجزاً عن الحلم. لا تكن دائماً شديد الحكمة والعملية والعقلانية لدرجة تجعلك ترفض اقتناص الفرص العظيمة عندما تلوح أمامك. تخط حدود الممكن. تذكَّر أن النقاد طالما سخروا من رؤى المفكرين الجسورين وأصحاب الأحلام المتميزة. تجاهلهم. واعلم أن كل مرحلة من مراحل التقدم البشري أحرزتها جهود بطولية لشخص قيل عن فكرته أنها مستحيلة. العالم في حاجة إلى المزيد من الحالمين. أرواح تتخطى المعقول وتصارع

الرغبة في أن تكون عادية. أرواح تقاوم إغواء الشعور بالرضا عن الذات وعمل الأمور بالطريقة التقليدية. بإمكانك أن تصبح واحداً منهم. بدءاً من اليوم.

خليل جبران، في روايته "النبي"، أوضح هذه النقطة بصورة لم أكن لأبلغ روعتها حين قال: "التوق إلى الطمأنينة يقتل شغف الروح".

تذكَّر أن النقاد طالما سخروا من رؤى المفكرين الجسورين وأصحاب الأحلام المتميزة. تجاهلهم.

١٩

ليس كل القادة سواء

يأتي إليَّ العديد من التنفيذيين بعد انتهاء عروضي التقديمية ويسألونني عن العبارة التي أرددها دائماً: "كل إنسان قائد". لقد لاحظت أن هناك قاسماً مشتركاً بين أفضل الشركات في العالم: إنهم يطورون القادة في مؤسساتهم أسرع من منافسيهم. فإعداد القادة هو محط اهتمامهم الأول. وهم ينجزونه بسرعة.

ولكني لا أقصد أن كل شخص يجب عليه أن يدير الشركة. فهذا غير منطقي. بإمكان كل إنسان أن يبدي سلوكاً قيادياً ولكن هذا لا يعني أن الجميع سيقودون المؤسسة. أتمنى أن يتضح الاختلاف من خلال التشبيه التالي.

أحب فرقة U2. بونو هو المغني الأول. لاري مولن الابن هو عازف الطبل. ستحل الفوضى لو حاول لاري أن يكون المغني الأول وأخطأ بونو وعزف الطبل. تخيل لو حاول مدير أعمال الفريق أن يحل محل بونو لليلة وخرج على المسرح لينفذ ذلك، في حين كان بونو في غرفة تبديل الملابس. لن تسير الأمور جيداً.

اعرف دورك. كل إنسان يجب أن يتصرف كقائد؛ مهما كان عمله.

هذا يعني أن كل إنسان يجب أن يتحمل مسئولية بلوغ نتائج متميزة يحاسب عليها. يجب أن يؤدي دوره في تشكيل الثقافة. يجب أن يكون إيجابياً وملهماً. ويجب أن يبذل جهداً إضافياً من أجل عملائه؛ وأن ينظر إلى التغيير على أنه فرصة لتحسين الأوضاع. بمقدور كل إنسان حقاً أن يصبح قائداً، وأن يترك أثراً عميقاً إذا جعل من نفسه مثالاً للتميز في حدود نطاق مسئوليته. ولكن ليس كل القادة سواء.

بإمكان كل إنسان أن يبدي سلوكاً قيادياً ولكن هذا لا يعني أن الجميع سيقودون المؤسسة.



أتعلَّم من أخطائي (أحياناً)

الوقوع في خطأ ليس بمشكلة. فنحن بشر. تمثل لنا الأخطاء وسيلة فعالة للتعلم والنمو. عليك فقط ألا تكرر نفس الخطأ مرتين. فهذا يدل على أنك تقاوم الدروس التي تُتاح لك ولا تستفيد منها. ويدل على أنك لا تستمع للحياة. وعلى أنك لا تنتبه.

في كتاب "دليل العظمة" تحدثتُ عن إهداري لفرصة اللقاء بهاري في كيتيل في صالة انتظار فندق في تورنتو. لم أقتنص ما أسماه كارلوس كاستانيدا "السنتيمتر المكعب من الفرصة" الذي لاح أمامي. ولكني أخذت على نفسي عهداً بإجراء تعديلات. ووعدتكم بذلك. حسناً، لقد أوفيت بوعدي. كنت في وسط المدينة في لقاء مع الناشر. كنت أتناول غداء سريعاً من السوشي في مطعمي الياباني المفضل. تخيل من الذي كان يجلس إلى الطاولة المجاورة لنا؟ إريك كلابتون. بحق.

عندما حانت اللحظة المناسبة (لن يكون هناك وقت مثالي لاقتناص الفرصة، ولكني تركت الرجل ينهي طبقه) ألقيت التحية. بالطبع كان نبضي يتسارع (فأنا كما تعلمون إنسان عادي جداً). وفعلاً، أخشى من أن أقابَل بالرفض. ولكن إذا لم تحاول فلن تعرف النتيجة أبداً. أدركت

أنني إذا اتخذت هذه الخطوة، أتيحت لي الفرصة لأقابله. وأنني إذا لم أفعل، فلن أقابله أبداً. فأخذت المبادرة. ودار بيننا في النهاية حديث شيق. شخص جذاب. حديث جديد سيشكل شخصيتي بطريقة ما؛ شأنه شأن كل حديث.

ترسل لك الحياة كل يوم فرصاً لتتعلم وتنضج وتخطو نحو الأفضل. فلا تهدرها. فبعض الفرص لا يأتي إلا مرة واحدة. اغتنمها وإلا ندمت.

إذا لم تحاول،
فلن تعرف النتيجة أبداً.

٢١

اطرح أسئلة قوية

إحدى أسرع الطرق لحل القضايا أو مواجهة التحديات هي طرح السؤال الصحيح. فالسؤال الصحيح يقودك حتماً إلى الإجابة الصحيحة. للأسئلة أهمية كبيرة. في مجال الأعمال، يتقن أصحاب الأداء المتميز التوصل إلى السؤال الصحيح. ذلك السؤال الذي يسرع بهم صوب المكانة التي يريدون الوصول إليها، ويقدم لهم الجزء الذي يفتقدونه. وفي الحياة، عندما تطرح على نفسك سؤالاً قوياً فإنه سيمنحك مجموعة جديدة من الإمكانات التي قد تكون فاتتك عندما كنت مقيداً برؤية تقليدية للأمور. هذا أشبه بالدرس الذي تتعلمه من الإخفاق، أو بالفرصة التي تكمن في الانتكاسة.

إليك ستة أسئلة أعرضها دوماً على العملاء الذين نعمل معهم على تطوير القيادة. أقترح عليك أن تكتبها وتخصص لها وقتاً اليوم لتجيب عنها في يومياتك.

- *ما الأمر الذي إذا فعلته طور الطريقة التي أعمل (وأحيا) بها تطوراً كبيراً؟*

- ما الذي يجب أن يحدث في الفترة التي تبدأ من الآن وحتى نهاية التسعين يوماً المقبلة ليجعلني أشعر بأن هذه هي أفضل فترة في عملي وحياتي الشخصية؟ (تذكر أن الوضوح يسبق البراعة).
- من الذي يجب أن أعبِّر عن امتناني له؟ (اكتب قائمة طويلة).
- ما الذي أود أن أنميه على المستويين المهني والشخصي؟
- ما الأمور التي لا أشعر بالامتنان لوجودها حالياً ولكنها تستحق امتناني؟
- بم أريد أن يذكرني الناس في حفلة تقاعدي؟

وبينما تعمل على جعل يومك استثنائياً، أتركك مع إحدى المقولات المقتبسة التي أفضلها (وهي لمارك توين): "لو كان كل إنسان راضياً عن نفسه، لما كان هناك أبطال".

في مجال الأعمال، يتقن أصحاب الأداء المتميز التوصل إلى السؤال الصحيح. ذلك السؤال الذي يسرع بهم صوب المكانة التي يريدون الوصول إليها.

٢٢

كن مذهلاً في تواضعك

الساعة الآن ٤:١٥ صباحاً. (أفضل وقت في اليوم). وأنا أحتسي كوباً رائعاً من القهوة. وأستمع إلى أغنية Perfect World لفرقة سيمبل بلان. وأفكر. في الحياة والتعلم. والتميز الأصيل. خطرت لي فكرة مؤثرة أود أن أطلعكم عليها: أكثر الناس تواضعاً هم أعظمهم.

رحل كينيث تومسون أغنى رجل في كندا منذ فترة وجيزة. نشرت صحيفة The Globe And Mail، إحدى الصحف القومية الكندية، لمحة عن حياته بعنوان: "إفطار بليونير". وصفت الجريدة وجبة الإفطار التقليدية عند تومسون كالآتي: "... لم تأت الوجبات وعلى جانبها الكافيار... كان يرتاد في العطلات الأسبوعية مطعماً (محلياً صغيراً) ويطلب إفطاراً بقيمة ١٠,٩٥ دولاراً". يعجبني هذا.

في حوار مع مالك المطعم تحدث فيه عن تواضع تومسون الاستثنائي فقال: "لطالما كان رجلاً عظيماً، ولكنه بسيط. كان يمازح العاملين، ولم يتعامل قط على أساس أنه بليونير". كان دائماً يحضر طعامه بنفسه من البوفيه، ويبتسم لدى دخوله، حتى إنه في عيد الميلاد الماضي أخذ من وقته ليلتقط صورة مع فريق العمل، ثم قام بتحميضها، وأعادها وقد

صنع منها نسخة لكل فرد منهم. "أصبح الآن لدى كل شخص منهم شيئاً يتذكره به".

شيء يتذكره به. كلمات لا تنسى. التواضع. عنصر لا غنى عنه عندما ترغب في ترك إرث جميل بعدك.

التواضع. عنصر لا غنى عنه عندما ترغب في ترك إرث جميل بعدك.

٢٣

كن ماركة مميزة

أنت ماركة مميزة. صدق أو لا تصدق، عندما يسمع الناس اسمك تتبادر إلى أذهانهم ارتباطات بعينها. عندما يراك الناس تثير لديهم استجابة عاطفية. أنت (وما تشتهر به) ماركة مميزة سواء أعجبك ذلك أم لا. لذلك أقترح عليك أن تتعامل مع الأمر. حسناً، إن ما أود أن أحثك على فعله هو أن تتخذ الخطوات اللازمة لتصبح ماركة مميزة. ماركة تعبر بقوة عن "التطور" مع "التوافق" و"الأصالة" و "التجديد".

ومن الماركات التجارية المتميزة التي تتبادر إلى ذهني: آبل، فيرجين، فات فارم، برادا. إنها ماركات جديدة وعصرية وأنيقة. إنهم يدركون سر التميز. ويبرزون وسط عالم يعشق التشابه. إنهم يثيرون خالص إعجابي. يمكنك أن تفعل مثل ذلك؛ لنفسك.

ما الذي يلزمك لتصبح ماركة متميزة؟ بحيث ترتبط في أذهان الآخرين بكلمات، مثل: مبتكر، من الطراز الأول، فريد. ما الذي ينقصك لتصبح مثل ستيف جوبز وسط فريق عملك، أو لتلعب دور سالفادور دالي في مكان عملك، أو راسل سيمونز في قسمك؟ كيف تصبح عظيماً في عملك وشخصيتك بحيث يعشق الناس من حولك كل تفاصيلك؟ ضع ذلك في اعتبارك. وتصرف على أساسه.

ما الذي ينقصك لتصبح مثل ستيف جوبز وسط فريق عملك، أو لتلعب دور سالفادور دالي في مكان عملك، أو راسل سيمونز في قسمك؟

٢٤

قدّر الخلاف

يهرب الجميع من الخلافات. فهي تولد لدينا شعوراً سيئاً، لذلك نسعى لتجنبها. ونأمل أن تُحل من تلقاء نفسها بطريقة أو بأخرى. ولكن ذلك لا يحدث أبداً. إنها بدلاً من ذلك تتقيح مثل الجرح الملوث (إن ما نقاومه يبقى حقاً).

إليك رأيي في الخلافات والنزاع: الخلاف ما هو إلا فرصة لنمو أكبر وتواصل شخصي أعمق. يحمل كل خلاف في طياته فرصة لتتعلم منه درساً مفيداً وتصبح إنساناً ناضجاً (في فهمك، ووعيك، ومنظورك للأمور). ويمثل كل خلاف -سواء مع محبيك أو عملائك- فرصة رائعة لتربطك بهم علاقات وثيقة. حيث تحول شعورهم بالاستياء إلى شعور بالبهجة يغمركم جميعاً.

لذلك عليك ألا تهرب من الخلافات. لا ترسل رسالة بريد إلكتروني عندما تعرف أنك تحتاج إلى قول حقيقة ما وجهاً لوجه. فالقيادة هي خليط متوازن من العطف والشجاعة. ورغم أن النزاعات قد تتسم بالفوضى الشديدة إلا أنها في جوهرها هبة. فتقبلها، واستفد من الفرص الكامنة بداخلها. احتفِ بها. فبإمكانها أن تساعدك كثيراً.

الخلاف ما هو إلا فرصة لنمو أكبر وتواصل شخصي أعمق.

٢٥

عداد المسئولية

تخيل لوحة بها عداد. تقع كلمة حرية عند أحد طرفيه. وتقع كلمة مسئولية عند الطرف الآخر. تعني القيادة والحياة الراقية من وجهة نظري إقامة توازن دقيق بين الاثنين. أو بمعنى آخر، يجب أن يظل مؤشر عداد مسئوليتك في المنتصف. بالضبط.

الحياة قوامها التوازن. وإحدى نقاط التوازن الأكثر حيوية هي تلك التي تقع بين الحرية والمسئولية. يمكنك أن تنعم بالحرية. تستمتع باللحظة. تتحلى بشغف جامح. تقضي وقتاً رائعاً. تعيش الحاضر. ولكن عليك أيضاً أن تتحمل المسئولية. تحدد أهدافك. تفي بوعودك. تنجز المهام الكبيرة. تؤدي واجباتك.

ما القراءة التي تسجلها حياتك -الآن- على عداد المسئولية؟ هل تمضي وقتاً طويلاً في الاستمتاع بحريتك ووقتاً قصيراً لا يكفي لعمل اللازم لبناء مستقبل وظيفي وحياة من الطراز الأول؟ أم أن العكس صحيح؟ عندما يكون المؤشر عند أحد الطرفين فهذا يعني اختلال التوازن. إليك إذن فكرة ممتازة: فكر كيف سيبدو الأمر عندما يكون المؤشر في المنتصف؟ لأن الوعي الأفضل يقود إلى خيارات أفضل. والخيارات الأفضل تثمر عن نتائج أفضل.

الحياة قوامها التوازن. وإحدى نقاط التوازن الأكثر حيوية هي تلك التي تقع بين الحرية والمسئولية.

٢٦

التلهف على النمو

قرأت للتو مقولة أثارت اهتمامي: "النمو هو الدليل الوحيد على الحياة". كلمات ذكية. قالها جون هنري نيومان. تعلم أني أعشق فكرة النمو برمتها. وأؤمن بأن هذا هو الهدف من وجودنا في الحياة. أن ننمو ونوسع آفاقنا من خلال العمل الذي نقوم به، والإجراءات التي نتخذها، والحياة التي نعيشها (تذكر أن تعيش الحياة كما ينبغي). للنمو أهمية كبيرة. إنه ما يجعلنا نشعر بالرضا في النهاية (نشعر بسعادة قصوى أثناء نمونا، وإدراكنا لقدراتنا). النمو يملؤنا بالطاقة والحيوية (حتى عندما يشعرنا بعدم الراحة؛ وذلك شأن النمو في أغلب الأحوال). إنه يظهر جوهرنا الحقيقي.

ما الذي يخطر ببالك عندما تفكر في أفضل معلم أو ناصح أو رئيس عمل قابلته؟ أفكار جيدة، أليس كذلك؟ إنك تكنّ تقديراً لما منحك إياه هذا الإنسان من دروس ومعرفة ونضج. لماذا إذن يتغير شعورك حيال أحداث حياتك الأكثر ضغطاً وتحدياً وإحباطاً؟ ألم تكن هي الأحداث نفسها صاحبة الفضل الأكبر في تشكيل شخصيتك؟ والتي أثارت فيك الأفضل والأسمى؟ وعلمتك ما كنت تحتاج لمعرفته لتصل إلى حيث أنت الآن؟ تلك الأحداث كانت هي الأخرى دروساً. كما أنها دعمت توسيع آفاق

شخصيتك. وكذلك أسهمت في نموك. فقدِّرها حق قدرها. لأنها ساعدتك أكثر مما تخيل.

أعشق فكرة النمو برمتها. وأؤمن بأن هذا هو الهدف من وجودنا في الحياة.

٢٧

لا يهم من ينسب إليه الفضل

يقول هاري ترومان: "إذا لم تهتم بمن ينسب إليه الفضل، فبمقدورك أن تنجز أي شيء في الحياة". فكرة سديدة. ألق بأنانيتك وراء ظهرك وأنت ذاهب للعمل اليوم، وجد في عملك. سيعود ذلك بالخير. عليك.

نتوق بحكم طبيعتنا البشرية إلى استحسان وتقدير وثناء الآخرين. فنحن جميعاً نريد أن نلقى تقدير أقراننا واحترام مجتمعنا. ولكن القيادة في جوهرها أكثر من مجرد محاولة للظهور بمظهر جميل في أعين الآخرين. إنها تقوم على الزود عن قضية (كما قال بابلو بيكاسو: "إن أكثر ما يجذبنا للحياة هو عملنا فيها". إنها تقوم على الرغبة في أن تصبح الأفضل في العالم في مجال عملك. وتقوم على ترك الناس في حال أفضل مما وجدتهم عليه. على التغاضي عمن يتلقى الثناء لقاء عمل تم بنجاح.

إن الأشخاص البارزين يجدون دائماً من يكتشفهم. صدق القول المأثور: "القشدة دائماً تطفو على السطح". صفوة الناس دائماً ما يخرجون إلى النور. وليس بمقدور أحد أن يكبت العظماء بيننا.

"إذا لم تهتم بمن ينسب إليه
الفضل، فبمقدورك أن تنجز
أي شيء في الحياة".

٢٨

روعة القبول

أقـرأ الآن كتـابـاً لصديقي العـزيز ريتشارد كارلسون مـؤلـف كتاب Don’t Sweat the Small Stuff (لا تهتم بصغائر الأمـور) والذي رحل عنا بكل أسف منذ فترة وجيزة. يحمل الكتاب عنوان Don’t Get Scrooged. وقد انتهيت للتو من قراءة فصل بعنوان Acceptance: The Ultimate Solution (القبول: الحل النهائي)، وقد استوقفني وجعلني أفكر.

يقول ريتشارد في كتابه: "قد يبدو القبول سلبياً، ولكن عندما تحاول أن تمارسه ستجد أنه بعيد كل البعد عن السلبية. إنه يتطلب أحياناً جهداً أكبر من الذي تبذله عادة في الشكوى أو المواجهة أو الصمت. ولكن... ما إن تذوق حلاوة الحرية التي يجلبها لك؛ فسيصبح القبول من عاداتك المتأصلة".

القبول. البحث عن النعمة المستترة وسط الشدائد. مواجهة أي موقف تجد نفسك فيه بالاسترخاء. اعتناق الحكمة القديمة القائلة بأن الحياة لا تعطيك ما تريد، ولكنها قد تمنحك ما تحتاج إليه (أشكرك ثانية يا مايك). تمر بنا جميعاً من حين لآخر أيام عصيبة وفصول عاصفة. وذلك لأنني وإياكم تلاميذ في مدرسة العظمة. ولأن التحدي، والصراع،

والحيرة، والشك كلها عوامل تتضافر بتناغم من أجل نمونا. ولكن الأيام تسير للأفضل والفصول تتغير. القبول "بالأمر الواقع" سيجعل الأيام أقل مرارة وأكثر بهاء. وهذا أقصى ما أتمناه لك، دائماً.

تمر بنا جميعاً من حين لآخر أيام عصيبة وفصول عاصفة. وذلك لأنني وإياكم تلاميذ في مدرسة العظمة.

٢٩

كن مفكراً جميلاً

أكتب هذا الفصل من غرفة فندق في كراتشي. إنها مدينة خلابة بحق. أصواتها. ثقافتها. أهلها. كل هذا يعلمني الكثير. أشعر بالامتنان لوجودي هنا.

كنت أقرأ رواية The Namesake التي أبدعها الكاتب جومبا لاهيري. فأوحت لي بفكرة: كن مفكراً جميلاً. عاهد نفسك على أن تكون كل فكرة تجول بخاطرك آية من الجمال. انقطع إلى التوصل إلى رؤى مذهلة وروائع طاغية من الأفكار والتأملات. لقد ترددت هذه العبارة على سمعك مائة مرة بشتى الصور: إنك تصبح ما تفكر فيه. والأفكار التي تصوغها تتحول إلى نبوءات تتحقق من تلقاء نفسها. توقع أن تنكشف لك العجائب وستراها. كلمات يقولها المحفزون. ويقولها المعلمون. ويقولها الحكماء. ألم تتساءل قط عن السبب؟

أعتقد أنني أصبحت أدرك في النهاية سبب دقة هذه الفكرة. لأنها ليست بفلسفة قاصرة على فئة بعينها. ولكنها منطق بسيط. دعوني أوضح لكم: الخطوات الفعلية التي تتخذها كل يوم تخلق النتائج التي تصل إليها حياتك. وحيث إن كل خطوة فعلية اتخذتها سبقها تفكير (الفعل

وليد الفكرة) فإن ما تركز عليه يحدد واقع حياتك. أجاد رئيس الوزراء البريطاني بنيامين ديزرائيلي التعبير عن هذا حين قال: "لن ترتفع أبداً أعلى من تفكيرك". لن يصدر عن الإنسان فعل يتجاوز حدوده الفكرية. احلم أحلاماً كبيرة، وستتبعك إليها أفعالك. ضيق آفاق تفكيرك يقلل مستوى أدائك.

يشمل هذا المفهوم كل أبعاد حياتنا. انظر إلى الناس على أنهم طيبون، وسوف تعيش أيامك بقلب متفتح. وهذا السلوك في حد ذاته يشكل واقع حياتك لأن الناس يحسنون إلى الطيبين. صدِّق أنك جدير بالأفضل، وستنعكس هذه الثقة على أفعالك. ستؤدي الأفعال الأفضل حينها إلى نتائج أفضل. توقع أن تكون شخصاً من الطراز الأول في عملك ووسط مجتمعك وسيشكل هذا التفكير النير الطريقة التي تعمل وتحيا بها. وهذا السلوك الاستثنائي سيقودك إلى ثمار استثنائية.

أتمنى أن أكون قد عبرت عن وجهة النظر هذه بوضوح. لأنني أعتقد أنها رغم أهميتها الكبيرة يسهل إغفالها كثيراً. إن أفكارك هي التي تشكل واقع حياتك. وتفكيرك هو الذي يبني عالمك. ما تركز عليه ينمو. وما يستحوذ على تفكيرك يحدد على الأرجح مصيرك النهائي.

عاهد نفسك على أن تكون كل فكرة تجول بخاطرك آية من الجمال.

٣٠

الآراء لا تهم

لا يهم رأي الآخرين فيك. فأهم شيء هو رأيك أنت في نفسك. إننا نهدر قدراً كبيراً من الطاقة في القلق بشأن آراء الآخرين، بشأن رغبتنا في أن يحبنا الجميع، وفي أن نرضي الجميع. ولكن القيادة الأصيلة والامتياز الشخصي الحقيقي يقومان على الرقي فوق رضا المجتمع؛ وصولاً إلى الرضا عن الذات. قدِّر ذاتك. طالما أنك تحيا ملتزماً بمبادئك، وجديراً بالثقة، وتخوض معركتك بنفسك، وتدرك أحلامك؛ فلم يؤرقك رأي الآخرين فيك أو شعورهم حيالك أو كلامهم عنك؟ إن النجاح ليس مسابقة للشهرة. وأهم شيء في النهاية هو إخلاصك لنفسك.

النجاح ليس مسابقة للشهرة.

٣١

هل تستمتع بالمزاح؟

ابنتي بيانكا البالغة من العمر ١١ عاماً فتاة عاقلة ورائعة ومرحة. تريد أن تصبح عازفة الطبل في فرقة جرين داي عندما تكبر. وهي تحب كلبها، ماكس. وعندما تضحك بيانكا يضحك العالم بأسره معها. بصخب.

دار بيننا حديث ممتع (أقضي وقتاً طويلاً فقط في التحدث إلى أبنائي؛ فأنا لا أشغل جهاز البلاك بيري أبداً وأنا معهم). أخبرتني أن الأولاد في صفها يرون أنها لطيفة. إنهم يدركون خفة ظلها. ثم قالت لي عبارة جعلتني أنفجر في الضحك: "أبي، يقول عني جميع أصدقائي إني أستمتع بالمزاح".

دعني إذن أطرح عليك سؤالاً: إلى أي مدى تستمتع بالمزاح؟ متى كانت آخر مرة جعلك فيها شخص ما تضحك بشدة حتى سالت الدموع على خديك؟ كم مرة تجلس مسترخياً وتضحك بشدة من أمور الحياة؛ حتى الفوضوي منها؟ (تتسم الحياة بالفوضى أحياناً، أليس كذلك؟ اعشق تلك الفوضى؛ فبداخلها يكمن نضجك). إن خير الناس بيننا لا يغالون في الجدية (لن تجد من يتخذك على محمل الجد إذا غاليت في الجدية). ولكنهم يبذلون أقصى ما في وسعهم ثم يتخلون عن الباقي تاركين الحياة لتتمه. فللحياة عبقريتها الخاصة.

لذلك كن مرحاً واستمتع بالمزاح. استرخ. نعم، احرص على أن ترتقي إلى المستوى العالمي، ولكن امزج هذا الحافز بشيء من التسلية والبهجة. تشبث بالحياة بقبضة مرتخية. تحمل كل عقبة في طياتها بذور فرصة أكبر (استغرقت ٤٣ عاماً لأصبح هذا الإنسان). فالحياة لم تكن قط محنة نعيشها. ولكنها فرحة خالصة.

متى كانت آخر مرة جعلك فيها شخص ما تضحك بشدة حتى سالت الدموع على خديك؟

٣٢

كيف تحظى بالسلطة

هذه حقيقة بسيطة تعلمتها من أفضل القادة أثناء عملي معهم مدرباً على النجاح ومتحدثاً محترفاً ومستشاراً في القيادة: إن السبيل الوحيد لتحظى بالسلطة هو أن تمنحها لمن حولك. كلما اعتمدت على أعضاء فريقك وأوليتهم ثقتك وإيمانك، وكلما زاد استثمارك الذي تهدف منه إلى الارتقاء بهم إلى العظمة؛ زاد التزامهم تجاهك ومساعدتهم وإخلاصهم الشديد لك.

إن السلطة لا تتحقق عندما تحمل الناس على أن يستمعوا إليك وتكرههم على أن ينفذوا تعليماتك لأن لديك السلطة التي تمكنك من فعل ذلك. كلا. ولكن السلطة الحقيقية تكون عندما تبث شغفك فيمن حولك، وتعطيهم سبباً يجعلهم يتسلقون جبال خططك حتى يصلوا إلى قمم أهدافك، وكذلك عندما توقرهم وتسمح لهم بأن يتألقوا، وينضجوا ويصبحوا قادة بدون منصب رسمي. كن في عون الآخرين تجدهم في عونك. أمور بسيطة. وأنا كما سبق وذكرت رجل يعشق البساطة.

إليك مقولة عظيمة لريتشارد كوفاكيفيتش الرئيس التنفيذي لشركة ويلز فارجو (اضطررت لقراءتها عدة مرات حتى فهمتها): "أفضل خمسة لاعبين هم من يفوزون بالمباراة، وليس خمسة من أفضل اللاعبين".

السبيل الوحيد لتحظى بالسلطة
هو أن تمنحها لمن حولك.

٣٣

العادات مهمة

العادات أهم شيء في الحياة. فهي ما يميز صفوة الناس عن بقيتهم. القليل من العادات الحميدة سوف يشكل اختلافاً هائلاً في الصورة النهائية التي يؤول إليها عملك وحياتك. إنها تفصل بين التوسط والتميز. فأحسن انتقاء عاداتك.

قد يوضح التشبيه التالي وجهة نظري: العادة الحسنة بمثابة شجرة بلوط ثابتة. فهي تنمو من بذرة صغيرة تزرعها في دقيقة واحدة. إذا لم تروها كل يوم عجلت بموتها. وإذا قمت برعايتها -ولو لوقت قليل كل يوم- نمَت. حتى تبلغ من القوة في يوم من الأيام ما يكاد يحول دون انكسارها.

ستحدد عاداتك مدى اقترابك من هدفك الشخصي. اتبع العادات التي لاحظتها على أشخاص من المستوى العالمي بما يلي:

- *ارتق بكل أفعالك لأعلى مستوى من التميز والنزاهة.*
- *اجعل علاقاتك بالآخرين على رأس أولوياتك.*
- *استفد من المحن لتمنحك شخصية ومستقبلاً وظيفياً وحياة أفضل.*
- *استيقظ مبكراً.*

- عليك أن تفي بأكثر مما تعد (امنح الناس دائماً ما يفوق توقعاتهم وستكون الرابح).
- كن شغوفاً بالتعلم (اقـرأ يومياً، واستمع إلى برامج صوتية لمفكرين ذوي رؤى فذة، وشارك في ورش العمل).
- اقض أول ٦٠ دقيقة من كل يوم في الحلم والتخطيط، أو فقط في التمرن من أجل حيوية شخصية ملحوظة.
- وازن بين إتقان ما تعمله وبين التمتع بشخصية جذابة واسعة الأفق.

مجرد بضع عادات تختار من بينها ما تبدأ به. وتزرع بذورك.

العادات هي ما يميز صفوة الناس عن بقيتهم.

٣٤

ابحث عن لحظات مثالية

مرت عليَّ اليوم لحظة مثالية. لم تكن لحظة وقف فيها جمهور من ١٠٠٠ شخص لتحيتي. ولم تكن لحظة تلقيت فيها اتصالاً من ناشر يزف إليَّ أخباراً سعيدة. ولا من شركة من شركات فورتشن ٥٠٠ تحجز عرضاً تقديمياً عن القيادة أو دورة تدريبية من أجل موظفيها. لا، إن ما حدث في حياتي هذا الصباح كان أهم من ذلك بكثير. وكان ضرورياً جداً (شأنه شأن خير الأمور في الحياة).

عندما خرجت من سيارتي في باحة وقوف السيارات التابعة لمكتبنا لاحظت شذاً رائعاً في الهواء. لقد كان غاية في الجمال. زكياً وخلاباً. نظرت حولي ووجدت أنني أوقفت السيارة تحت شجرة تفوح منها رائحة الأزهار الحمراء والقرنفلية. كان الربيع قد نشر أثوابه، وكانت الشجرة تبسط سحرها. وقفت في مكاني. أغمضت عينيي مفتوناً بالعبير. وفي تلك اللحظة شعرت بالامتنان لنعمة الحياة. بالطبع تواجهني تحديات أتعامل معها (فالوحيدون الذين لا يفعلون ذلك هم الموتى). بالتأكيد ستجد دوماً بعض الأشياء غير المثالية في الحياة، ولكن السعادة تعني أن تضع الأشياء في حجمها ومنظورها الصحيح. نحظى جميعاً بنعم شتى في حياتنا، مثل

أحبائنا، أو العمل الذي يعطي حياتنا معناها، أو أطفالنا الأصحاء، أو النعم البسيطة كالطعام الذي نجده على المائدة، وعيوننا التي نرى بها. وهذا يماثل اللحظة المثالية في باحة وقوف السيارات.

الحياة قصيرة جداً. من المهم أن تركِّز على التميز في عملك وعلى إدراك النجاح الباهر، أياً كان مفهومك عنه. أنا مع هذا قلباً وقالباً. ولكن ما يعادل ذلك أهمية هو الاستمتاع بالرحلة. الضحك. المرح. خوض المغامرة. وعدم تفويت لحظات مثالية. ستجدها في أغلب الأحوال مجانية. وأمامك مباشرة. اليوم. أتمنى لو خصصت الوقت اللازم للبحث عنها.

بالتأكيد ستجد دوماً بعض الأشياء غير المثالية في الحياة، ولكن السعادة تعني أن تضع الأشياء في حجمها ومنظورها الصحيح.

٣٥

مفارقة الثناء

بينما كنت أوصل ابني كولبي إلى المدرسة خطرت لي فكرة أود أن أطلعكم عليها. كنا نتحدث عن Everybody Loves Raymond (أو الجميع يحبون ريموند) ذلك العرض التليفزيوني الذي يعشقه أولادي. وتناقشنا بصفة خاصة حول الخلاف الناشب بين ماري والدة ريموند (غريبة الأطوار) وزوجته (المحبة) ديبورا. قال كولبي إن سبب الكره بينهما هو أن ماري لا يعجبها طهي ديبورا. سألته أن يتعمق أكثر ويحاول اكتشاف المشكلة الحقيقية. وبعد أن ناقشنا الأمر لبرهة لاح الجواب أمام أعيننا: أدركنا أن السبب الحقيقي وراء عدم حب ماري لديبورا هو أن حب ريموند وديبورا يهدد استقرارها. إنها لا تشعر بالأمان. تخشى أن تفقد ابنها. لذلك تقسو على ديبورا ولا تثني عليها. أبداً.

جعلني هذا أفكر في المديح في نطاق العمل (وفي المنزل). إنه سلعة نادرة. أرى المديح مثل الشمس: كلما منحت الآخرين منه، نما كل شيء من حولك تجاهك. غير أن أغلب الناس لا يمدحون الآخرين بسخاء، مع أن المديح مجاني. تشير دراسة استقصائية أجرتها منظمة جالوب أن السبب الرئيسي وراء ترك الموظفين للمؤسسات هو افتقادهم إلى الشعور

بتقدير مشرفيهم. ومع ذلك لا يبدي أغلب المديرين مديحاً ولا تقديراً. لأنهم يظنون أن ذلك يقلل من شأنهم.

الواقع حسب معرفتي هو أن: الثناء على كل من حولك -عندما يكونون جديرين به حقاً- يرفع قدرك. ويرتقي بك. يجعلك تبدو بطلاً. يجعلك تبدو عملاقاً في مكان العمل. في نظر الجميع من حولك. لذلك، لا تحجب عن فريق عملك الشيء الذي يتوقون جميعاً إليه. فجميعنا نريد أن نشعر بالتميز. أنا أريد ذلك. وكذلك ديبورا.

الثناء على كل من حولك -عندما يكونون جديرين به حقاً- يرفع قدرك. ويرتقي بك. يجعلك تبدو بطلاً.

٣٦

الحظ مقابل القانون

صدق القائل: كلما اجتهدت في عملك حالفك الحظ. قد تتساءل: "هل الحياة المتميزة نتاج الحظ، أم أن هناك سلسلة من القوانين الطبيعية التي تثمر عن نتائج عظيمة ما إن نلزم أنفسنا بها؟". حسناً، هذا هو جوابي. تحدث الأمور الطيبة لمن يقومون بأفعال طيبة. افعل الأمور الصحيحة ولن يسعك إلا أن ترى النتائج الصحيحة.

كنت أفكر كثيراً في الزراعة مؤخراً. كلا، أنا لا أنوي أن أتخلى عن عملي هذا بالقيادة والنجاح الشخصي لأقضي عمري في زراعة الذرة (رغم أنها ستكون حياة ممتعة). ولكن فكر في هذا: إن قوانين الزراعة وقوانين الطبيعة هي نفسها التي تحكم أعمالنا التجارية وحياتنا الشخصية. فكما تزرع تحصد. اهتم بحقلك وارعه وسوف ينمو حتماً محصولاً وفيراً. اعتن بمستقبلك الوظيفي وبصحتك وبعلاقاتك ونمها، فهل تظن حقاً أنك تُحرم من ثمار جهدك؟ مستحيل.

بالطبع يحالفنا الحظ أحياناً. ولكن هذا مجرد إضافة لثمار مجهود تم بذله بالفعل. فالحياة الراقية من وجهة نظري تتحقق نتيجة للعيش بموجب قوانين الطبيعة. ونتيجة القيام بأمور ترفع من قدر عملائك

وجميع المحيطين بك. ومعاملة كل شخص تقابله باعتباره شخصاً عظيم الشأن. والتحلي بالأمانة والحماس الاستثنائيين. استمر في القيام بهذه الأمور وستسير الأمور على ما يرام. وتذكَّر: كلما زرعت بذوراً أكثر، حصدت ثماراً أكثر.

تحدث الأمور الطيبة لمن يقومون بأفعال طيبة. افعل الأمور الصحيحة ولن يسعك إلا أن ترى النتائج الصحيحة.

٣٧

متلازمة ظهر البعير

لا تتهاوى أغلب المؤسسات على إثر ضربة قوية واحدة. ولا تنتهي أغلب العلاقات بسبب خلاف كبير واحد. ولا تنهار حياة أغلب الناس جراء حدث مؤسف واحد. كلا. أعتقد أن الإخفاق الذي يصيب البعض يحدث كنتيجة لسلسلة من التصرفات اليومية البسيطة التي تنم عن الإهمال والتي تتراكم بمرور الوقت لتؤدي إلى ضربة قاضية ثم انهيار.

تذكر تشبيه ظهر البعير. ظلت القشّات تتراكم على ظهر الحيوان المسكين. كانت كل قشة بمفردها خفيفة غير مؤذية. ولكن القشّات ظلت تتزايد واحدة تلو الأخرى على ظهر البعير حتى ثقل الحمل، وجاءت في النهاية القشة التي قسمت ظهر البعير.

أسمي ذلك متلازمة ظهر البعير. القليل من الإهمال يؤدي حتماً إلى إصابة الحياة والعمل بأضرار بالغة. وخير الناس يركّزون على التفاصيل الثانوية. ينجحون في القيام بالأمور التي تبدو غير مهمة. يلتزمون بالتألق في المشروعات والأنشطة والأمور الهامشية التي يتمخض عنها مشروعات وأنشطة وأمور أعظم. إنهم يدركون أن النجاح الدائم يتحقق بالتدريج ولا يظهر فجأة. وبإمكانك أن تصبح واحداً منهم.

الإخفاق الذي يصيب البعض يحدث كنتيجة لسلسلة من التصرفات اليومية البسيطة التي تنم عن الإهمال والتي تتراكم بمرور الوقت لتؤدي إلى ضربة قاضية، ثم انهيار.

٣٨

احرق الواحد بالمائة الإضافية

كنت أقرأ مجلة GQ البريطانية أثناء رحلة عودتي من روما (روما مدينة خلابة، وكما أخبرني صديق استرالي الأصل قريباً: "إن أي منعطف تسلكه فيها يكشف لك عن درس من دروس التاريخ"). أعظم فكرة صادفتني في المجلة كانت لكريس كارمايكل مدرب لانس أرمسترونج؛ وبطل سباق السيارات الفرنسي Tour De France لسبع مرات، حيث قال: "إن نسبة ١٪ الأخيرة من الطاقة التي يوفرها معظم الناس احتياطاً هي نفس النسبة الإضافية التي يملك الأبطال الجرأة على حرقها". إنها فكرة سديدة. أتمنى ألا ننساها أبداً.

استنفد كل جزء من طاقتك في تقديم أفضل أداء لك وتحقيق نتائج على أعلى مستوى. كرس قدراتك كاملة في كل ما تفعله. وأيقظ ملكاتك. وأوقد حماسك الخامد. حتي تستطيع أن تقول في النهاية: "لم أدخر جهداً. لقد بذلت كل ما بوسعي". سيكون هذا رائعاً. أليس كذلك؟ وأرجو أن تتذكَّر؛ الفرصة لتحقيق العظمة الحقيقية تسنح في اللحظة نفسها التي يفقد فيها الناس العاديون الأمل.

"إن نسبة ١٪ الأخيرة من الطاقة التي يوفرها معظم الناس احتياطاً هي نفس النسبة الإضافية التي يملك الأبطال الجرأة على حرقها".

٣٩

تذكّر رد الصنيع

من طبيعتنا البشرية أن نرغب في مساعدة من ساعدونا. فعند كل منا ظمأ أصيل لأن نعامل الآخرين مثلما يعاملوننا. وعلى ذلك أعتقد أن ما نحصل عليه يكون من جنس ما نمنحه. وإليك مثالاً على ذلك.

لقد قدت السيارة لتوي لمدة ٢٠ دقيقة بعيداً عن مساري المعتاد لأشتري وقوداً. ما الذي يجعلني أفعل ذلك في حين تشغلني قائمة كبيرة من المهام ويوم حافل بالمواعيد؟ ما الذي يدفعني لأفعل مثل هذا الأمر غير المناسب في حين أن ما يناسبني هو أن أذهب إلى المحطة التي تبعد دقيقتين عن مكتبي؟ لقد فعلت ذلك لأنني أردت أن أرد صنيعاً: لشخص أحسن إليّ. لشخص طيب.

منذ بضعة أسابيع بعد أن أوصلت الأولاد إلى المدرسة لاحظت أن أحد إطارات السيارة كان يحتاج إلى الملء. ذهبت إلى ثلاث محطات بنزين ولكن واحدة منها فقط هي التي استطاع العامل فيها أن يصلح الإطار بسرعة. كان رجلاً لطيفاً كبير السن يرتدي زياً كُتب عليه اسمه (توني). وقال إنه من دواعي سروره أن يساعدني. وقدَّم لي كوباً من القهوة أثناء انتظاري. كان يسليني أثناء إصلاح الإطار. كانت السعادة بادية عليه وهو

يقوم بعمله. إنه قائد بدون منصب رسمي. إن أمثاله من الناس يلهمونني. يجعلونني أرغب في أن أكون إنساناً أفضل.

لذلك كنت أبحث عن فرصة أعبِّر فيها عن تقديري. واليوم هو البداية، فقد جعلت نفسي عميلاً له وسوف أرسل له أصدقائي أيضاً. وهؤلاء سيخبرون آخرين، وهكذا. لأن توني يستحق أن يفوز؛ ولأنني أريد أن أرد صنيعه.

من طبيعتنا البشرية أن نرغب في مساعدة من ساعدونا. فعند كل منا ظمأ أصيل لأن نعامل الآخرين مثلما يعاملوننا.

٤٠

عبِّر عن شعورك

ألم تلحظ أبداً من قبل أن الأشخاص الذين نكن لهم أكبر الحب هم أكثر من نعتبر وجودهم في حياتنا أمراً مسلماً به؟ يبدو هذا غريباً. أليس كذلك؟ من السهل أن تقضي وقتاً أقل مع أسرتك لأنهم سيكونون موجودين دائماً من أجلك (أو تفترض أنهم سيكونون كذلك). من السهل أن ترجئ التعبير عن حبك لأحبائك لأنه لا ضرورة ملحة تقتضي ذلك. من السهل أن تدع العلاقات الأسرية تتفكك؛ لأنك تظن أن هناك أموراً أكثر أهمية تقتضي أن تتعامل معها. ولكن ما الذي قد يكون أهم من أسرتك؟ ما الحكمة من أن تحقق نجاحاً فائقاً، ولكن تبقى وحيداً؟ إن الألبوم الزاخر بصور العائلة أغلى في نظري من رصيد جارٍ في البنك. بصدق.

ارفع إذن سماعة الهاتف وأخبر والديك أنك تحبهما. قبل أن تخرج للعمل قبِّل زوجتك؛ قبلة صادقة. وأرجوك احضن أطفالك وقل لهم إنك تعشقهم. فلن يكون أبناؤك أطفالاً سوى مرة واحدة. وعندما تنغلق نافذة الفرصة هذه، فإنها لن تنفتح إلى الأبد.

الأشخاص الذين نكن لهم أكبر الحب
هم أكثر من نعتبر وجودهم في حياتنا
أمراً مسلماً به.

٤١

ريتشارد برانسون وتفاؤل بلا حدود

لقد انتهيت الآن من قراءة عدد من مجلة Fortune. كانت هناك مقالة تصف مؤتمراً تكنولوجياً عُقِد على جزيرة نيكر؛ المعتزل الكاريبي الذي اشتراه ريتشارد برانسون قبل ٢٥ سنة. وكانت تتحدث المقالة عن الشباب عباقرة الإنترنت الذين كانوا حاضرين. وعن المتعة التي حظي بها الجميع أثناء إبحارهم. وعن الحوارات القوية التي كانت تدور بينهم (يحتاج كل منا لأن يحقن أسابيعه "بحوارات قوية" تمنحنا الطاقة والرقي والدعم). ثم تطرقت المقالة إلى برانسون، مؤسس شركة فيرجين. لاحظ المؤلف، ديفيد كيرباتريك، أن برانسون يستطيع أن يتحدث مع أي شخص عن أي شيء تقريباً؛ بدءاً من الطعام وحتى الرياضة. ولكن كانت بشاشة الرجل هي أكثر ما أذهله. لقد كان برانسون يبدو مبتهجاً طوال الوقت. وقد أيد هذا الرأي مسئول تنفيذي في شركة نيوز الإعلامية وأضاف قائلاً: "هذا أمر لاحظته على تلك الشخصيات البارزة. إنهم تقريباً الأكثر تفاؤلاً في القاعة". هذا أمر مثير.

وما نخرج به من هذا هو أن التفاؤل ليس أمـراً سطحياً أو هيناً أو مملاً. إطلاقاً. إنه أداة خطيرة لأي شخص يكرس نفسه لإدراك الامتياز الحقيقي وعيش الحياة كما ينبغي. كل يوم يجلب معه تحديات لمن يجرؤ ويخاطر ويحلم. ليس هذا إلا جزء من اللعبة عندما تكون منقطعاً لتحقيق العظمة. عندما تصبح الإنسان الأكثر تفاؤلاً في القاعة، ستفوق الجميع. وتصل إلى المكانة التي طالما تمنيتها.

عندما تصبح الإنسان الأكثر تفاؤلاً في القاعة، ستفوق الجميع. وتصل إلى المكانة التي طالما تمنيتها.

٤٢

احذر تقمص دور الضحية

لنعد إلى الفكرة الرئيسية الأولى التي أشركتكم فيها في هذا الكتاب: قوة الكلمات. إن الكلمات تشكل شعورك. وتؤثر على طريقة معالجتك للواقع. وبإمكانها إما أن ترتقي بك إلى القمة أو تهوي بك إلى القاع. استخدم كلمات متميزة من الطراز الأول تحيا حياة من نفس الطراز.

كنت في ستاربكس في مانهاتن أمس. طلب الرجل الذي كان جالساً أمامي شاياً باللبن. قالت النادلة إن الشاي قد نفد. بدا الرجل متألماً. بشدة. أتمنى لو كنت رأيت وجهه. وكأن سهماً أصاب قلبه. ماذا كان رده؟ عبارة تقليدية على لسان ضحية: "كيف استطعت أن تفعلي هذا بي؟" انتظرت لأرى ابتسامته، ولكنها لم تظهر أبداً.

مهما كان ما ترسله لنا الحياة، فنحن مسئولون عن طريقة استجابتنا له. إننا بالفعل مسئولون عن ذلك. بإمكاننا أن نسيطر على ردود أفعالنا، أن نختار طريقة تصرفنا في موقف معين. يمكننا أن نشعر بالمرارة أو نظهر بحال أفضل. أمامنا مئات الاختيارات؛ في كل الأوقات. بدءاً من كلماتنا. انتق كلماتك كما يفعل القادة.

مهما كان ما ترسله لنا الحياة، فنحن مسئولون عن طريقة استجابتنا له.

٤٣

أنا أيضاً أوسِّع آفاقي

أعلم أني أشجعك على كسر القيود. على الابتكار. على الرقي. على التقدم لمستوى أعلى من خلال العمل الذي تقوم به، وفي ظل الحياة التي وُهِبت لك. وأعلم أني أكثر الحديث عن الركض نحو مخاوفك (تذكَّر أن معظم الأشياء التي نخشاها لا تقترب حتى من الوقوع) واحتضان ما يقلقك. حسناً، أبذل قصارى جهدي لأفعل الشيء نفسه. أقدم لك مثالاً على هذا.

لقد أمضيت تواً أسبوعين في أستوديو للتسجيل. منذ زمن طويل كان يراودني حلم بأن أؤلف موسيقى تحمل رسالة مؤثرة. كنت أعزف الجيتار في فرقة موسيقى الروك بكلية الحقوق (عزفاً تنقصه المهارة ولكن يملؤه الشغف) وكنت بحاجة لأن أعود لذلك العشق القديم. وأنت تعلم أنه: لن يكون هناك وقت مثالي لتحقق أحلامك فيه. لذلك تحملت المخاطرة. (قال آل باتشينو مؤخراً للاري كينج: "ستكون براعتك بقدر جودة الفرص التي تنتهزها"). اتصلت بالشريكين الرائعين في شركة أورانج ريكورد ليبل للتسجيلات وشاركتهما رؤيتي. خمن ما الذي حدث؟ "من لا يطلب الشيء لا يحصل عليه". لقد تعاقدوا معي على صفقة. على الفور.

مر عليَّ اليومان الأخيران وأنا في أستوديو مع بعض أكثر الأشخاص الذين قابلتهم في حياتي إبداعاً. كتَّاب وموسيقيون، أصحاب رؤى وأحلام. اجتمعوا كلهم ليساعدوني على خلق موسيقى لامعة تلهم الناس ليجعلوا حياتهم رائعة. كانت أعمالاً فنية حقيقية. كان عليَّ أن أغني (توقف عن الضحك). كان عليَّ أن أعزف الجيتار. كان عليَّ أن أتخلى عن ملاذي الآمن وأبدأ من جديد. وعندما تسألني: "كيف كان الأمر؟" أقول لك إنه كان قمة في الروعة. (إذا أردتَ أن تشاهدني وأنا أعزف، شاهد مقطع الفيديو الذي تعرضه سي إن إن على موقع robinsharma.com). كان ينتابني الرعب ويغمرني الحماس والفرحة والسعادة. كنت مضطرباً. كنت أضحك. كانت تجربة لن أنساها أبداً؛ كانت جزءاً من القصة الشخصية التي أطلق عليها اسم حياة. لذلك تقدَّم. جازف. اطلب. احلم. كن جريئاً. اسقط. اخفق. ولا تدع أي شخص يخبرك أبداً أن أحلامك لن تتحقق. ففي النهاية، هناك شخص سيحقق ما تحلم بتحقيقه. فلماذا لا تكون أنت هذا الشخص؟

لا تدع أي شخص يخبرك أبداً أن أحلامك لن تتحقق. ففي النهاية، شخص ما سيحقق ما تحلم بتحقيقه. فلماذا لا تكون أنت هذا الشخص؟

٤٤

كف عن إرهاق نفسك بالمحاولة

أحد المبادئ الجوهرية في حياتي هو أن النجاح يتحقق نتيجة عمل توازن دقيق بين فعل الأشياء وترك الأشياء تحدث. بالطبع نتحمل مسئولية وضع أهدافنا وإدراك قدرتنا وتقديم أفضل أداء لدينا. يجب أن نقوم بدورنا. إن الأمور الحسنة تحدث لأولئك الذين ينقطعون للقيام بالأمور العظيمة. ولكني أرى أننا نحتاج أيضاً إلى الالتزام بترك الأمور تحدث. أو بمعنى آخر، ابذل كل ما بوسعك واترك الباقي للحياة تقوم به.

ستقودك الحياة دائماً إلى مكان أفضل (حتى وإن لم يبد الحال كذلك). لقد تعلمت أنه من الضروري أن تترك الحياة تقودك (ليس هذا درساً يسهل فهمه؛ أعلم ذلك. أنا شخصياً لا أزال أحاول). إذا كنت قد حاولت بكل السبل الممكنة أن تدرك هدفاً ما ولكن الأمور لم تنجح حسب الخطة، فكف عن إرهاق نفسك بالمحاولة. استرخ. قد لا يكون هناك أي مشكلة. لعل التوقيت غير مناسب. لعل ما أردته لم يكن في صالحك. قد يكون هناك باب ينغلق بينما ينفتح آخر. وعادةً، ما إن تترك ما كنت تعتقد أنه الأفضل، يتسع المجال لأمر آخر أفضل منه. لأن كل نهاية تقود إلى بداية جديدة تماماً.

ستقودك الحياة دائماً
إلى مكان أفضل.

٤٥

اختبار المرآة

أعتقد أنـه من الضروري أن تتذكر أن المعرفة الأفضل تقودك لفعل الأفضل. من خلال مستويات أعلى من الوعي، تستطيع التوصل لخيارات أذكى. وكلما زاد وضوح رؤيتك للشخصية التي تريد أن تكون عليها، بادرت باتخاذ القرارات اللازمة لتصبح ذلك الشخص. يشكل الوضوح بالفعل إطار عمل لاتخاذ قرارات أكثر ذكاءً (وقراراتنا تمنحنا هويتنا).

أقدِّم لك هذه الأداة البسيطة: انظر في المرآة واطرح على نفسك السؤال التالي: "ما الأمر الواحد الذي إذا قمتُ به اليوم، وصلتْ حياتي المهنية والشخصية إلى المستوى التالي من العظمة؟"، ثم فكِّر في هذا الأمر. أمعن التفكير في تنفيذ هذه الخطوة بامتياز. ثم أقدم على فعلها ونفذها. تصرف ببسالة. الآن. تذكَّر أن التطورات اليومية البسيطة تقود بمرور الوقت إلى نتائج مذهلة.

اطرح على نفسك السؤال التالي: "ما الأمر الواحد الذي إذا قمتُ به اليوم وصلتْ حياتي المهنية والشخصية إلى المستوى التالي من العظمة؟"

٤٦

ابحث عن أصدقاء لا يُشعرونك بالراحة

حسناً، قد يكون هذا تحدياً لك، قد يستحثك أو حتى يضايقك قليلاً (إن حدث ذلك، سأكون قد قمت بعملي). لأننا ننمو من خلال الأفكار والتجارب التي توسع آفاقنا. وكل ما أريد القيام به هو أن أساعدك على أن تنمو (باتجاه العظمة).

تركز الفكرة على أهمية إحاطة نفسك بأشخاص يجعلونك ترحل عن الملاذ الآمن الذي يتمثل فيما تعرفه. لماذا تقضي الوقت مع زملاء لك في العمل ذوي أداء متوسط؟ لماذا تصادق أشخاصاً في حياتك يقبلون بالمستوى العادي؟ إننا نصبح مثل من نشرب معهم القهوة. سنصبح فعلاً كمن نرتبط به.

هذه فكرة عظيمة: ستصبح أكثر شبهاً بالأشخاص الخمسة الذين تقضي أغلب وقتك معهم (أتمنى ألا أكون قد أفزعتك). أقترح عليك إذن أن تدعو إلى حياتك المهنية والشخصية من يمنحونك الإلهام. من يرتقون بك. من سيجعلونك أكثر تميزاً وأصالة وثباتاً في ذاكرة الآخرين

(وحباً) . من يلتزمون من أعماقهم بتحقيق التميز. وأهم ما في الأمر، من يرون العالم بأعين مختلفة. مثل هؤلاء سوف يتحدونك. سوف يدفعونك. وأحياناً سوف يستفزونك (إن حدث ذلك، فهذا رائع). سيخدمك القيام بهذا جيداً. بحيث تنمو. وتصل. وتتطور. بحيث تتغير إلى الأبد.

لماذا تقضي الوقت مع زملاء لك في العمل ذوي أداء متوسط؟ لماذا تصادق أشخاصاً في حياتك يقبلون بالمستوى العادي؟

٤٧

ابتكر حيثما كنت

لتصل إلى المستوى العالمي، من الضروري قطعاً أن تتميز في الابتكار. إن تحسين الأشياء بدأب لا ينقطع واكتشاف طرق جديدة؛ يزيد قيمة الأمور ويجعلك تعمل بذكاء أكبر وتتقدم أسرع، وتلك هي السمات الإبداعية الجوهرية التي يحيا بها صفوة رجال الأعمال. ومن الضروري أيضاً أن تبدع إبداعاً مذهلاً، وتخلص إلى تلك الأفكار العظيمة التي تقذفك إلى أعلى مستوى لك دون الحاجة إلى اجتياز الغابات سيراً أو البحث عن ملاذ ما. تأتي بعض أفضل الرؤى من خلال الابتكار والتفكير من خارج حيز الزمان والمكان الذي يحجزك. أؤيد رأي توم كيلي رئيس شركة IDEO للتصميمات في وادي السليكون الذي يقول: "العصف الذهني في نُزل التزلج ومنتجعات الشواطئ يعيق الوصول لنتائج مثمرة. هل تريد أن يعتقد أعضاء فريقك أن الإبداع والإلهام لا يأتيان إلا على قمم المرتفعات أو أثناء المشي على شاطئ المحيط؟ لا تسئ فهمي: التواجد خارج موقع العمل أمر جيد. ولكنك تريد أن يدوي الإبداع في مكتبك بانتظام كالنسمات التي تهب على الشاطئ". قول غاية في البلاغة.

لتصل إلى المستوى العالمي، من الضروري قطعاً أن تتميز في الابتكار.

٤٨

الفخر بالأبوة

القيادة تبدأ في المنزل. سترى أسرتك على أنها مؤسسة تحتاج لمن يديرها ويعزها ويرتقي بها، إذا كان هدفك هو الوصول حقاً للحياة الراقية التي أعتقد أنك جدير بها. كما أعتقد أن أهم لحظات حياتنا هي تلك التي يشاركنا فيها أحباؤنا.

لقد أوصلت لتوي ابنتي بيانكا إلى المدرسة. ورأيت سيارة عليها لوحة معدنية رائعة. كان مكتوباً عليها عبارة جعلتني أبتسم، معناها "يحيا الأطفال".

إلى أي مدى تفتخر بأولادك؟ هل يأتون في مقدمة أولوياتك؟ إن أولادي يحتلون هذه المكانة بالطبع. إنني على استعداد لأن أتخلى عن كل ما أفعله في حياتي العملية في لحظة واحدة، إذا احتاج أطفالي أن أفعل ذلك. هل تقضي مع أولادك وقتاً طويلاً ومفيداً في نفس الوقت؟ أنا أب منذ ١٣ عاماً، ولابد أن أخبرك أنه مهما كانت اللعب أو ألعاب الفيديو أو الهدايا التي أعطيها لأولادي، فلا شيء أغلى من وقتي لأعطيه لهم. فهذا جل ما يريدونه. هذا جل ما أرادوه دائماً. وكما ذكرت في كتاب "دليل العظمة"، لا يسعني أن أخبرك كم عدد عملائي شديدي الثراء الذين استقلوا طائراتهم ليقابلوني في تورنتو وجلسوا معي وأسروا إليَّ أنهم

"يملكون كل شيء" ولا يملكون أي شيء. لأنهم لم يشهدوا طفولة أبنائهم. ليس المال أهم صورة للثروة. إنه ليس كذلك.

لذلك عبِّر عن حبك لأحبائك اليوم. ارعهم. وأخبرهم بكل ما أردت أن تقوله ولكن لم تواتيك الشجاعة لتقوله. لن تندم أبداً على إخبارهم بمدى فخرك بهم. أبداً.

ليس المال أهم صورة للثروة.

٤٩

الآلية المستترة

قرأت مؤخراً عدداً شائقاً من مجلة تايم. كان العدد كله يتحدث عن الشخصيات المائة الأكثر تأثيراً في العالم. جاء ضمن هؤلاء جوبز، وبرانسون، وجور. ميتال كان جديراً بالانضمام لهم، وكذلك أوبرا. ولكن إحدى أكثر اللمحات التي أثارت اهتمامي كانت عن ليوناردو ديكابريو. بسبب التعبير الذي استخدمه صانع الأفلام مارتن سكورسيز؛ حيث وصف أول مرة شاهد فيها ديكابريو يمثّل قائلاً: "عندما رأيته يمثل لم أر في أدائه الآلية". اضطررت لأن أضع المجلة من يدي بعد أن قرأت هذه الكلمات.

النابغون يجعلون كل شيء يبدو شديد البساطة. نخبة الناس الأكثر تألقاً يؤدون مهنتهم بسهولة في غير تعب وبأناقة استثنائية أو على الأقل يجعلون الأمر يبدو كذلك في أعيننا أنا وأنت. لا نستطيع أن نرى الآلية. فنحن لا نرى الأيام التي أمضوا فيها الصباح الباكر والليالي الساهرة وهم يعملون جاهدين ليكونوا الأفضل في العالم. لا نلاحظ العزم الشديد الذي ساقهم إلى التغلب على المستحيل وإدراك الحلم. ولا نسمع ضحكات النقاد التي اضطروا إلى أن يتجاهلوها ليصلوا إلى القمة. الشخصيات

البارزة -في قطاعات الترفيه والأعمال والسياسة والتعليم- جميعهم يجعلون الأداء يبدو بسيطاً. ولكنه لم يكن بسيطاً. قد تستغرق سنوات حتى تصل للحظة النجاح الباهر. دعونا لا ننسى ذلك.

النابغون يجعلون كل شيء يبدو شديد البساطة. نخبة الناس الأكثر تألقاً يؤدون مهنتهم بسهولة في غير تعب وبأناقة استثنائية، أو على الأقل، يجعلون الأمر يبدو كذلك في أعيننا أنا وأنت.

٥٠

لا تنتظر التغيير

تعلم أنني لم أدَّع الكمال قط. لقد ظللت أؤكد على أنني لست معلماً وعلى أنني مشروع قيد التطوير. أنا إنسان عادي جداً. لدي نقاط قوة. ولدي عيوبي (شأني شأن أي إنسان). وإحدى نقاط ضعفي هي قلة صبري. إنني أعاني من تلك الحاجة المؤلمة إلى إنجاز المهام العظيمة. لا أطيق التغيير البطيء. أحتاج لأن أترك تأثيراً، ولأن أوظف مواهبي (جميعنا لدينا مواهب). أحتاج لأن أفعل ذلك الآن.

ومثل بعض نقاط الضعف، يمكن أن يكون ذلك مصدراً ثرياً للنجاح. فأنا أدفع الأمور سريعاً. إنني عاشق للسرعة. المهم في النهاية هي النتائج (أعتقد أنني أعمِّم قليلاً). يجعلني هذا أفكر فيما قاله كلينت إيستوود في عدد صدر قريباً لمجلة Best Life: "أحياناً، إذا أردتَ أن ترى تغييراً للأفضل، فعليك أن تمسك بنفسك بزمام الأمور". هذا ما أقصده بالضبط.

بالطبع عليك أن تعمل مع فريقك. نعم، أن تتعاونوا. عليك بالتأكيد أن توكل بالمهام آخرين أقدر منك في بعض الأمور. ولكن أحياناً عندما ينتظر كل إنسان غيرك أن يقوم شخص غيره بالخطوة الأولى، فعليك أن تكون

هذا الشخص الذي يحدث التغيير. من وجهة نظري، أرى هذا شجاعة في اتخاذ خطوات فعلية. أرى هذا حسن استغلال لحياتك. أراه قيادة؛ وإقداماً على التميز.

أحياناً عندما ينتظر كل إنسان غيرك أن يقوم شخص غيره بالخطوة الأولى، فعليك أن تكون هذا الشخص الذي يحدث التغيير.

٥١

المبادئ الأولى لعلاقات عظيمة

جودة حياتك تنبع من طبيعة علاقاتك. علاقتك بعملائك، بالموردين، بأحبائك، بنفسك (حيث تكمن فكرة عظيمة). التزم بتكوين علاقات عظيمة بشكل غير معقول، وستنعم بحياة بنفس العظمة. والعظمة في التواصل البشري أمر يسهل عليك تحقيقه. تذكَّر أن النجاح قوامه الثبات المتقن على المبادئ الأساسية.

المبادئ السبعة الأولى التالية بسيطة في جوهرها إلا إنها ببساطة جوهرية جداً؛ أليس هذا حال جميع الحقائق العظيمة؟

- *كن أول من يبدأ بالتحية (بأي لغة كانت) عندما تقابل شخصاً آخر. بمعنى آخر، ابدأ بإظهار الطيبة (وهو أمر يتطلب شجاعة لأننا جميعاً نخشى أن نقابل بالرفض).*
- *أكثر من الابتسام. هذه إحدى أفضل الطرق التي تجعل الآخرين يفتحون قلوبهم لك. تذكَّر أننا نترك انطباعات دائمة لدى من نلقاهم خلال الدقائق الأولى للقاء.*
- *تحدث مع الناس بأسمائهم. هذا أمر غاية في الأهمية؛ إنه يوضح اهتمامك، كما يدل على الاحترام.*
- *انظر في أعين الناس وأنت تحدثهم.*
- *كن مستمعاً من الطراز الأول. أحسن القيام بهذه الخطوة وستحصل على لقب "نجم العلاقات". أغلب الناس لا ينصتون.*

أغلبهم يركزون على أنفسهم كثيراً، حتى إنهم يخفقون في طرح أسئلة وجيهة عندما يلتقون بشخص آخر. الإنصات وطرح الأسئلة ينم عن التواضع. ويدل على اهتمامك. ويوضح أنك مشغول بالاستماع لغيرك لا لنفسك. أغلب الناس فكرتهم عن الإنصات هي أنه انتظار الطرف الآخر حتى يفرغ من حديثه ليتمكنوا من إقحام أنفسهم.

- قدم مجاملات صادقة. الثناء مجاني. لا تفوّت الفرصة أبداً لتثني على شخص آخر و ترفع روحه المعنوية، سواء في العمل أو المنزل. أنت بذلك تتواصل مع أفضل جوانب شخصيته، وعندها سيظهر لك خير ما عنده. اترك الناس بشعور أفضل من الذي وجدتهم عليه.
- عامل كل إنسان كأحد أفراد العائلة الملكية (وأنا أعني وأشدد على كل إنسان؛ فما يروعني هو أن أجد شخصاً يعاملني حقاً بلطف ولكنه يعامل نادلاً بلؤم؛ فهذان النمطان من السلوك لا يتفقان). تصرَّف وكأنك لن تلاقيه مجدداً أبداً. عندما أعود من عملي إلى المنزل كل يوم، يلتف حولي أبنائي ويعانقونني. كل يوم. يجعلني هذا أشعر كأني ملك.

تلك المبادئ السبعة بسيطة بحق. أَتقن هذه المبادئ الأولية وستصل إلى قمة أدائك أسرع مما تتخيل. العظمة تتحقق من خلال إتقان الأساسيات.

لا تفوِّت الفرصة أبداً لتثني على شخص آخر وترفع روحه المعنوية.

٥٢

القلق مقابل التأمل

اعتقد الكثيرون أن القادة يقدمون لنا المشورة لكي نتجنب العيش في الماضي. إن نصائحهم هي: "عش في الحاضر". "استمتع باللحظة". "الماضي قبر". حسناً أنا أدرك ما يحاولون قوله. ولكن أليس هناك فائدة من العودة إلى الماضي ولحظات السعادة التي مرت خلال الرحلة حتى الآن؟ ومن التعلم من كل تجربة مرت علينا؟

هذا ما قادني إلى القلق مقابل التأمل. أظن أن رغبتك في العودة إلى الماضي من عدمها تعتمد على نيتك. إذا كنت تنوي العودة إلى الماضي بهدف الاستغراق في التجارب المؤسفة، والقلق بشأن أمور لا تملك أن تغيرها، واسترجاع الأوقات الأليمة؛ فأعتقد أن هذا سيكون غير صحي (ومضيعة للوقت، ووسيلة حقيقية تبقيك عالقاً). ولكن إذا كنت تنوي أن تتأمل الدروس التي تعلمتها من خلال الأحداث، وأن تزداد حكمة، وأن تستمتع بالذكريات العزيزة التي أنعم عليك بها القدر، حسناً، أعتقد إذن أن العودة إلى الماضي ستكون أمراً مفيداً. لأنك تسمح لماضيك أن يخدمك. ويجعلك أفضل.

أظن أن ما أدعوك إلى التفكر فيه هو ألا تهدر وقتك في القلق والندم على أمور قمت بها بالفعل ولا يمكن تغييرها. وفي المقابل، فإنه استغلال جيد للوقت أن تتأمل الأحداث الماضية لكي تشعر بالامتنان تجاه الأوقات السعيدة، وتستفيد من الأوقات العصيبة التي مررت بها في ماضيك الشخصي لترتقي بك نحو نجاحك المستقبلي.

ولكن أليس هناك فائدة من العودة إلى الماضي ولحظات السعادة التي مرت خلال الرحلة حتى الآن؟

٥٣

الإيمان بالآخرين

اصطحبت أولادي لمشاهدة فيلم Freedom Writers الذي قامت ببطولته الممثلة هيلاري سوانك. لقد ألهمني الفيلم كثيراً. وأجرى الدموع من عيني. جعلني أريد أن أصبح أفضل وأعمل وأعطي أكثر. جعلني أريد أن أحسِّن الأشياء. بعمق.

أحد الأمور التي خرجت بها من الفيلم هو أن القيادة تعتمد كلياً على الإيمان بالآخرين (وبنفسك) عندما لا يؤمن بهم أحد سواك. كان الأولاد في الفيلم ينتمون لعصابة. ويعيشون حياة عسيرة. قلوباً قاسية. ولكن معلمتهم رأتهم على حقيقتهم: أذكياء، طيبون، بشر لهم مشاعر، صرعتهم الحياة فاستسلموا لها. لم تكن المدرسة تعطيهم كتباً جديدة؛ لأن المسئولين عليها لم يروا أنهم يستحقونها. ولكن معلمتهم كانت تعتقد ذلك. فعاملتهم باحترام. اشترت الكتب بنفسها (التحقت بوظيفتين إضافيتين لتتمكن من ذلك). لقد دفعتهم. وأثنت عليهم. لقد آمنت بهم. فتغيروا. لأنه عندما ترى خير ما في الناس، سيمنحونك خير ما عندهم.

لقد شهدت هذا يحدث في مؤسسات حول العالم. طوِّر الناس واحترمهم وألهمهم يحلقوا عالياً. وهذا يتفق مع قول المعلم العظيم ليو بوسكاجليا:

"كثيراً ما نغفل قيمة وقوة اللمسة، أو الابتسامة، أو الكلمة الطيبة، أو الأذن المنصتة، أو المجاملة الصادقة، أو أقل لمحة تنم عن الاهتمام؛ فكل مما سبق له القدرة على تغيير حياة الناس تغييراً جذرياً للأفضل.

القيادة تعتمد كلياً على الإيمان بالآخرين (وبنفسك) عندما لا يؤمن بهم أحد سواك.

٥٤

أفضل ممارسة هي التدريب

تخيَّل لو توقف لانس أرمسترونج عن ممارسة النظام الغذائي والرياضي اليومي فائق التنظيم الخاص به، وظل يأمل أن يفوز بسباق "تور دو فرانس". تخيَّل لو تخلَّى ستيف ناش عن تمريناته الرياضية اليومية الشاقة والتحليلات التي تلي المباريات، وظل يتوقع أن يحتفظ بكامل لياقته. ماذا لو تراخى تايجر عن التزامه الفائق الذي لا ينقطع بتحسين وترقية أدائه في لعب الجولف. ستقول إن ذلك يبدو سخيفاً. ورغم ذلك كم منا يلتزم بإخلاص بأداء التدريب اليومي المنتظم في مجال العمل والحياة؟ قليل.

كيف ستتحسن إذا لم تكن تتدرب؟ إن النجاح لا يحدث من تلقاء نفسه. النتائج المذهلة لا تتحقق مصادفة. إن خير الأمور في الحياة تتطلب صبراً وتركيزاً وتضحية. لتصل إلى المستوى العالمي عليك أن تعمل بنفس المستوى. كل يوم. بدأب لا ينقطع. بشغف.

إن تمني أن تصبح عظيماً كقائد (وإنسان) ليس إلا مجرد تفكير خيالي. إنه مضيعة للوقت. تذكَّر أن نسبة ١٪ هي التي تحقق الفوز. *القليل من التطورات البسيطة كل يوم، والتي تحدث نتيجة تدريبك اليومي، تنمو بمرور الوقت لتصبح نتائج مذهلة*. يتحسن أداء اللاعبين الرياضيين

من خلال ممارستهم للرياضة. يتقدم القادة بصقل مهنتهم. وترقية مهاراتهم. وترك تأثير أعمق. بالتقدم بخطوات واعية نحو القمة. حتى يصلوا إليها.

النتائج المذهلة لا تتحقق مصادفة.
إن خير الأمور في الحياة تتطلب صبراً وتركيزاً وتضحية.

٥٥

الألم يخدمك كثيراً

أقرأ الآن كتاباً ممتازاً بعنوان: What Happy People Know للكاتب دان بيكر؛ عالم النفس ومخرج برنامج: Life Enhancement في كانيون رانش. أود أن أشارككم بعضاً مما كتب عن التفاؤل والتعامل مع اختبارات الحياة بكياسة ورقي.

في وقت سابق من حياته، فقد بيكر ابنه حديث الولادة. دمرته هذه الحادثة وغمرته في ظلمة اليأس. يتناول في كتابه الدروس التي تعلمها، ويقول عن تحدياته: "لقد اكتشفت المعنى الحقيقي للتفاؤل: إن معناه أنه كلما كان الحدث أكثر إيلاماً، كان الدرس أكثر عمقاً. هناك العديد والعديد من الدروس في هذه الحياة التي لا نرغب في تعلمها. لا يمكننا أن نخبر أحدهم بهذه الدروس ونتوقع منه أن يصبح حكيماً. إن الحكمة لا تأتي إلا بعد عناء".

كلمات مؤثرة. لعل الأمور التي تفطر قلوبنا هي نفسها التي تساعدنا على فتحها. يستطيع الألم أن يقدِّم لنا خدمات جليلة (إذا اخترنا أن نتعلم الدروس التي يجلبها معه). ولعل أكبر تحديات الحياة تقدِّم أعظم فرصها.

لعل الأمور التي تفطر قلوبنا هي نفسها التي تساعدنا على فتحها.

٥٦

فريقك سيكون بنفس مستواك

شاهدت طاقم عمال على الطريق بينما كنت أسير مع ابني كولبي إلى المدرسة. كان يومٌ قائد هذا الطاقم عصيباً. كانت هناك امرأة تقود سيارتها بينما تضرب على آلة التنبيه بسبب حاجز مروري كان يبطئ سيرها. كان قائد الطاقم يصيح، ويلوح بقبضة يده عالياً في الهواء ثم يركل الحاجز. كان غاضباً.

ثم أخذ يصيح في وجه طاقمه. ويسخر منهم. ويُخرج سمَّه من فيه. ويعنف بصخب كالمجنون. فطأطأوا رءوسهم وواصلوا العمل. أشعر بأنهم أحسُّوا بالإذلال على مرأى من العامة. ولكن قائدهم استمر، صاباً جام غضبه عليهم في الشارع المكتظ ليراه الجميع. الليلة سيلوم فريقه على أداء اليوم المتدني. وربما يعنف أولاده.

فكرة عظيمة: لن يكون فريقك أعظم منك (حتى إذا لم تكن قائد الفريق). إنك تضع المعيار الذي يمكنكم جميعاً الارتقاء إليه. فكل إصبع في اليد تؤثر في قوتها. عندما تستدعيني المؤسسات لأساعد العاملين بها على الوصول لأداء متميز ونتائج استثنائية، أذكِّر كل فرد في القاعة بلطف بأن "كل شيء يبدأ بك". أعتقد أن هذه فكرة على درجة خطيرة من الأهمية.

توقف عن إلقاء اللوم على الآخرين؛ إنك بهذا تخلق أعذاراً لنفسك. وكل شيء يبدأ من عالمك الذاتي. القيادة الخارجية تبدأ بالسيادة الداخلية. لا يسعك أن تساعد في إنشاء مؤسسة متميزة حتى تلتزم بالتميز على المستوى الشخصي.

قائد الفريق هذا الذي رأيته في الشارع قد يحتاج إلى النظر في المرآة. قد يحتاج إلى أن يرتب الفوضى بداخله. ويتعامل مع غضبه الشخصي. ويعالج معتقداته المقيدة. ويطوّر شخصيته. ويفتح قلبه. هل تريد أن تقول: "إنه أمر هين يا روبين"؟ لا، فأنا حقاً لا أعتقد ذلك. إنه أمر عسير. (كم شخصاً يتمتع بالجرأة للقيام به؟) إنه أمر يقود في النهاية إلى نتائج أفضل في مجال العمل. ويزيد الأرباح. ويرتقي بالمؤسسات إلى العظمة. وهل ذكرت آنفاً أن كل شيء يبدأ بك أنت؟ فهذه حقيقة.

إنك تضع المعيار الذي يمكنكم جميعاً الارتقاء إليه. فكل إصبع في اليد تؤثر في قوتها.

٥٧

الموسيقى تجعل الحياة أفضل

الساعة الآن الرابعة صباحاً. أنا أحتسي القهوة. الأطفال نيام. وأنا أكتب في دفتر يومياتي (كتابة اليوميات عبارة عن حوار مع نفسك يجعلك تبني شخصية أسمى). أتأمل. وأستمع إلى أسطوانة Amar Es Combatir للمطربة مانا. أعشق هذه الأسطوانة. وإليك السؤال: ما قدر الموسيقى الذي تسمح به في حياتك؟

لقد ساعدتني الموسيقى على تخطي أوقات أليمة للغاية. كما منحتني الإلهام عندما كنت بحاجة إليه، والفرحة عندما كنت ألتمسها، والسلام الذي كنت أتوق إليه. لقد جعلتني إنساناً أكثر ابتهاجاً ونشاطاً وحيوية. أعتقد أننا إذا أردنا أن نقدم خير ما لدينا في الحياة والعمل، فعلينا أن نجيش بالشغف والسعادة ورغبة لا تلين في الفوز. ستعيننا الموسيقى على ذلك. كثيراً. ستجعل كل لحظة أجمل. إنها نغم الحياة المتألقة. ويمكنك أن تبدأ بمانا.

ستعيننا الموسيقى. كثيراً. ستجعل كل لحظة أجمل. إنها نغم الحياة المتألقة.

٥٨

لا تدافع عن أعذارك

"بالنسبة لأدائي في العمل، فليس في الإمكان أفضل مما كان". "لا يسنح لي الوقت لأمارس التمارين الرياضية". "لا أستطيع أن أنفذ هذا المشروع (أو أن أدرك هذا الحلم) لأنه شديد الصعوبة/يشعرني بالرعب/ غير عملي". إن طبيعتك البشرية تقتضي أن تحارب من أجل أعذارك. وكلما حاربت من أجلها تملكتك أكثر. لا تدعم ما لا تريده. ودع تلك الأعذار. واطلق قدراتك.

قال روديارد كيبلينج في ملاحظة له: "لدينا ٤٠ مليون سبب للفشل؛ ولكن ليس لدينا عذر واحد يبرره". الأشخاص الناجحون لا يختلقون أعـذاراً. ولكن يخلقون نتائج. ولم تقم حياة عظيمة قط على أساس من الأعذار. فكف عن اختلاقها. فأغلبها أوهام تختلقها نفسك بهدف مساعدتك على تجنب فعل الأمور التي تخشاها. نعم، وراء كل عذر يكمن خوف. خوف من التغيير. خوف من المجهول. خوف من الإخفاق. خوف من النجاح.

قد يكون اليوم هو الوقت المناسب لتنسف الجسور التي تصلك بأعذارك (رجاءً افعل ذلك). قد يكون الوقت المناسب لتتقدم نحو الإمكانات التي

تقع على مقربة من الطريق الذي شققته في حياتك. قد يكون اليوم هو يوم القيادة بدون منصب رسمي. ويوم نيل العظمة الحقيقية.

لم تقم حياة عظيمة قط على أساس من الأعذار. فكف عن اختلاقها.

٥٩

كن على اتصال دائم

ترتبط القيادة ارتباطاً وثيقاً بالعلاقات. يُنشئ القادة الحقيقيون شبكات اجتماعية ومجتمعات موثوقة يشكلها أعضاء فرق العمل والموردون والعملاء، وتساعدهم على إدراك مقاصدهم (وهم في المقابل يبادلون الآخرين العطاء). ويعلم القادة الاستثنائيون كيف يتواصلون. تواصلاً ممتازاً.

أنا الآن في طائرة العودة من هونج كونج أكتب في مدونتي على جهاز بلاك بيري. هناك مضيفة جوية لطيفة تعمل لدى الخطوط الجوية الكندية كانت تبحث طوال الرحلة عن طريقة تتواصل بها مع ركاب طائرتها. إنها تذكر أسماءنا. تجعلنا نبتسم. سألتني لتوها عما إذا كنت أرغب في تناول الطعام. فقلت لها: لا (أحاول ألا آكل كثيراً أثناء ركوب الطائرة). كان ردها رائعاً: "أظنك قد حظيت بقدر راقٍ من الاكتفاء الذاتي". جعلتني أضحك؛ مما ثبتها أكثر في ذاكرتي.

عليك إذن أن تجد سبلاً للتواصل. مع زملائك في العمل. مع أحبائك الذين تعيش معهم. ومع الغرباء الذين تشاركهم هذه الرحلة التي نطلق عليها اسم الحياة. لن يجلب لك هذا نجاحاً مهنياً أكبر فحسب، وإنما سيجعلك أيضاً إنساناً أكثر سعادة.

اعثر على سبل للتواصل. مع زملائك في العمل. مع أحبائك الذين تعيش معهم. ومع الغرباء الذين تشاركهم هذه الرحلة التي نطلق عليها اسم الحياة.

٦٠

ما الذي يميِّزك؟

حذاء ستار بري وان الرياضي يشبه كثيراً تلك الأحذية التي توزعها شركات نايكي وريبوك. ينتعل هذا الحذاء ستيفن ماربري لاعب دفاع فريق نيويورك نيكس لكرة السلة أثناء المباريات. ويسمح تصميم هذه الأحذية لها بأن تدوم طويلاً، مثلها مثل الأحذية التي تنتجها الشركات المنافسة. فما الذي يجعل هذه الشركة تحديداً متميزة؟ الإجابة هي حقيقة أن ثمن الحذاء ١٤,٩٨ دولاراً (حقاً). تعرف أفضل المؤسسات التجارية نقاط تميزها -السمات التي تميزها عن منافسيها- ثم يتبعون نظاماً للتركيز الدائم والمتألق عليها حتى تصبح هذه الخصوصية واضحة للعالم بأسره. طرحت شركة تسلا مؤخراً سيارة رياضية؛ ثمن السيارة ١٠٠,٠٠٠ دولار. ولكن أهم ما في الأمر هو: أن سرعتها تزيد من ٠ إلى ٦٠ ميلاً في الساعة خلال ٤ ثوان، وأنها تعمل بالطاقة الكهربية، وتسير باستخدام طاقة البطارية مسافة ١٠٠,٠٠٠ ميل. إنها حقاً نقاط تميز في غاية البراعة.

عليك إذن أن تتحلى بالشجاعة لتكون مختلفاً. وأن تُدخل الجرأة في صناعتك لتخلق إنجازات لم يسبق لها مثيل. وأن تصل لقمة الإبداع

مرتقياً بنفسك وأحلامك. وأن تعرف ما يميزك عن الآخرين جميعهم. فإذا لم تكن تعلم ما يميز عملك، فكيف ستخبر به الآخرين؟

عليك أن تعلم ما يميزك عن الآخرين جميعهم. فإذا لم تكن تعلم ما يميز عملك، فكيف ستخبر به الآخرين؟

٦١

يمضي الوقت سريعاً

أوصلت ابنتي بيانكا إلى المدرسة اليوم. رأيتها وهي تسير مبتعدة عني باتجاه أصدقائها. إن عمرها الآن ١١ عاماً. إنها تكبر. أذكر عندما كنت أحملها على ظهري وأشتري لها العلكة وأشاهدها تلون بالأقلام وكأنَّ ذلك كان البارحة. إنها الآن مهتمة بأفريل لافين وبيونسه وهيلاري داف. فهي كما سبق وذكرت تريد أن تصبح عازفة طبل عندما تكبر. (عندما كانت في سن أصغر كانت تريد أن تصبح طبيبة أسنان؛ ومالكة متجر يبيع كافة البضائع بسعر موحد).

مؤلف الأغنيات الإنجليزي لويد كول هو أحد فناني الموسيقى الذين أفضلهم (الموسيقيون فنانون بحق)، وله أغنية تذكرنا بأن الوقت أشبه بطائرة تحلق فوقنا بسرعة فائقة. لا تطرف عينك. فقبل أن يرتد إليك طرفك ستجد أطفالك قد ذهبوا بعيداً ليعيشوا حياتهم الخاصة. إنهم ينسابون من بين أصابعنا كحبات الرمل. لذلك أرجوك أن تعبر اليوم عن حبك لمن تحب. أن تعمل بأقصى طاقتك. أن تبذل جهداً إضافياً في كل شيء تفعله. أن تقول الصدق. أن تحيا بشرف. وتنعم ببعض المرح. لأنه يوماً ما سينفد منك الوقت.

ابذل جهداً إضافياً في كل شيء تقوم به. قل الصدق. عشِ بشرف. انعم ببعض المرح. لأنه يوماً ما سينفد منك الوقت.

٦٢

أين ذهب الهدوء؟

كنت في المطار على وشك استقلال الرحلة إلى لوس أنجلوس لألقي خطبة على شبكة من المسوقين قوامها ٣٠٠٠ عضو. كان لدي متسع من الوقت؛ لذا صعدت إلى صالة المتاجر لأقرأ. ضوضاء صاخبة. كانت أصوات الهواتف النقالة ترن (بتلك النغمات المزعجة التي تفزع النائم). كان الناس يصيحون في أجهزة البلاك بيري الخاصة بهم (شركة آر آي إم هي أحد عملائنا، ولا أزال أعشق هؤلاء الناس). كان أحد الركاب يلعب لعبة إلكترونية على جهاز بلاى ستيشن نقال بدون سماعات أذن. لذلك سمعناه جميعاً وهو يصارع التنانين ويغزو الأراضي الجديدة (حقيقةً، كان الأمر طريفاً بعض الشيء). لذلك وضعت الآي بود في أذني لأعزل نفسي عن الضوضاء التي يُنعم عليَّ بها الموجودون حولي. أشكرك يا ستيف جوبز. ولكن كان يجب ألا يجبرني الناس على فعل ذلك.

ثم توجهت إلى البوابة. خمِّن ماذا وجدت؟ وجدت ضوضاء أعلى وأعلى. ثبَّت أحدهم ثلاث شاشات تليفزيونية مسطحة، الصوت الآن ارتفاعه ١٠ درجات، أمر يصعب تصديقه. لم يكن الجميع في حالة مزاجية تسمح لهم بمشاهدة التليفزيون أو لم يريدوا المقاطعة. لم يطلب أحد منا

الإذن. أخرجتُ الآي بود مرة ثانية. أحتاج للهدوء. بل في الواقع أتوق إليه. (أعتقد أن النتائج على المستوى العالمي تأتي من التبديل بين فترات ذروة الأداء وفترات الاسترخاء والتجدد العميق؛ هذه فكرة عظيمة).

بالطبع أقدِّر التكنولوجيا. فهي إذا استخدمناها بذكاء تساعدنا على العمل والحياة بشكل أفضل. ولكن ماذا حل بالمواضع الهادئة والأماكن الساكنة؟ تَحُول الضوضاء الشديدة دون الحلم وإجراء الحوارات المفيدة وتمضية الوقت الذي تصبح فيه ذاتك. وكلنا بحاجة إلى هذه الأمور. إذا أردت لنفسك حياة سعيدة. وأردت أن تكون عظيماً.

تَحُول الضوضاء الشديدة دون الحلم وإجراء الحوارات المفيدة وتمضية الوقت الذي تصبح فيه ذاتك.

٦٣

شخصية من فولاذ لا يصدأ

الفولاذ الذي لا يصدأ stainless steel اختراع مذهل. لكن هل هناك شخصية من فولاذ لا يصدأ؟ شخصية نبيلة تطمح إلى التميز في كافة المساعي ولا تتخلى أبداً عن التقدم صوب مُثلها العليا. إن الجوهر سيظهر حتماً على السطح. ما أعنيه بذلك هو أن جودة عالمك الداخلي تنعكس في النهاية على جودة عالمك الخارجي. لن تفوق حياتك الخارجية حياتك الداخلية أبداً. إن الحياة حقاً مرآة؛ تعكس ما نحن عليه وليس ما نريد.

إن من يحلم أحلاماً نقية، ويتحلَّى بأمانة لا تشوبها شائبة، ويتمتع بطيبة خلق، ويعد مثالاً للسمو في كل شيء، ستأتي تصرفاته الخارجية بما يتوافق مع هذه القيم. ولن تملك تصرفاته تلك إلا أن تسوقه إلى نتائج استثنائية. إن الجوهر دائماً يخلق المظهر. دائماً.

شاهدت ليلة أمس الجزء الثالث من فيلم "الرجل العنكبوت" مع ابنتي بيانكا. كانت أفضل عبارة في الفيلم تلك التي قالت بوضوح: "أمامنا دائماً فرصة للاختيار. بوسعنا دائماً أن نختار بين الصواب والخطأ". إن القيادة والنجاح والعظمة موضوعات بسيطة. بسيطة؛ ولكنها ليست هينة (يعتمد الامتياز على فعل الصواب مقابل فعل الأمور السهلة). إن خير الأمور

في الحياة تتطلب حقاً جهداً والتزاماً وانضباطاً. (قال صديقي نيدو كويبين ذات مرة: "إن ثمن الانضباط يكون دائماً أهون من ألم الندم"). وبالطبع، يبدو الأمر كله بغاية الوضوح. ولكن أكثر شيء ننساه يكون عادة أوضح شيء نراه.

"أمامنا دائماً فرصة للاختيار. بوسعنا أن نختار دائماً بين الخطأ والصواب".

٦٤

أطلق يد الآخرين

خير القادة يمنحون أعضاء فريقهم الحرية. إنهم يوصلون رؤيتهم بوضوح ويدربون الأشخاص ويطورونهم، وما إن ينتهوا من ذلك حتى يطلقوا أياديهم. يمنحونهم الحرية لاستخدام إبداعهم وبراعتهم ليصلوا إلى النتائج المنشودة. حرية القيام بعمل متميز والتوصل إلى حلول لامعة. حرية تجربة شعور النجاح. وحرية الإخفاق، لأن الوقوع في الأخطاء خطوة في طريق النجاح.

يريد الناس الانضمام لمؤسسة تسمح لهم بإظهار مواهبهم في العمل وبأن ينبضوا بالحياة. يريدون أن يسهموا ويفتخروا بإسهامهم. إن كلاً منا في صميم أعماقه يتوق لأن يعلم أن العمل الذي يقوم به -والحياة التي يعيشها- تشكل اختلافاً. هل ستسمح لمن حولك بإدراك هذا التوق بأن تطلقهم أحراراً؟ لأنك إذا لم تفعل هذا، فسيفعله شخص غيرك.

يريد الناس الانضمام لمؤسسة تسمح لهم بإظهار مواهبهم في العمل وبأن ينبضوا بالحياة.

٦٥

يوم للإنصات

الإنصات هو، بأشكال كثيرة جداً، العدالة الاجتماعية للثقافات الراقية التي تتطور إلى مؤسسات من المستوى العالمي. الإنصات يجعل الناس يشعرون بأنهم متميزون (والسبب الرئيسي الذي يجعل الموهوبين يتركون المؤسسات هو أنهم لا يشعرون بالتميز). إن الإنصات يعبر عن الاحترام. ويسمح لك بجمع البيانات التي ستساعدك على تحسين كل ما تفعله. أظن أنني ألْفِت انتباهك إلى أن أصحاب الأداء المتألق هم المستمعون المتألقون.

اتخذ قراراً اليوم -ليوم واحد فقط- بأن تنصت (مقابل الاكتفاء بالسماع). لا تقاطع. لا تتدرب على ردك بينما يتحدث الطرف الآخر. ولا تجرؤ على التحقق من بريدك الإلكتروني أو البحث عن رسائل نصية بينما يشاركك مخلوق بشري آخر كلماته. أنصت فحسب. بعمق. كن حاضر الذهن من أجل هذا الشخص. لأن لكل شخص صوتاً. ويتوق كل منا لأن يسمع صوته. بمجرد أن تفعل ذلك ستلاحظ الأمور العظيمة التي ستقع.

إن لكل شخص صوتاً.
وكل منا يتوق لأن يسمع صوته.

٦٦

الشركات الذكية تتنافس على العاطفة

فكرة مؤثرة: إن المنافسة الرئيسية ليست على "حافظة نقود" عملائك (كما أسمع في الكثير من مؤتمرات عملائي). لا. وإنما المنافسة تكون على قلوب زبائنك. إن ما تتنافس عليه الشركات الذكية في عالم الأعمال التجارية المعاصرة هو مشاعر الأشخاص الذين يقدمون لهم الخدمات.

الناس يشترون بعواطفهم. أحتسي قهوة كولومبية. لماذا؟ لأن لها مذاقاً مميزاً كما تشعرني بالسعادة. أحاول أن أشتري من شركات ذات ضمير اجتماعي. لماذا؟ لأن فعل ذلك يجعلني راضياً عن نفسي. أعشق بنطالي الجينز من ماركة ليفايز رغم أنه قديم وممزق. لماذا؟ لأنه يشعرني بالاسترخاء؛ واعتدال المزاج. كل هذه ارتباطات عاطفية.

أحب النزول في فنادق ميرسر بنيويورك، وهوتل فيكتور في ميامي وسافوي في فلورانس وريتز كارلتون في سنغافورة وليلا بالاس هوتل في جوا. أتعرفون السبب؟ لأنهم يدهشونني. ويشعرونني بالخصوصية والتميز (هاهي مسألة الشعور تتدخل ثانية).

تواصل مع عقول عملائك وسينظرون إلى منتجك أو خدمتك على أنها سلعة: سيتخلون عنك عندما يظهر لك منافس يقدم أسعاراً أقل. ولكن إذا تواصلت مع قلوبهم ملكتهم طوال العمر. الأعمال التجارية العظيمة لا تحظى بعملاء يحبونها وإنما بعملاء يعشقونها. وهذا هو ما يسمح لها بالصمود.

المنافسة الرئيسية ليست على "حافظة نقود" عملائك. لا. وإنما المنافسة تكون على قلوب زبائنك.

٦٧

ستعرف عندما تعرف

شاركت أمس في برنامج على محطة سيريوس الإذاعية الفضائية. طرح عليَّ جيسي ديلان مقدم البرنامج سؤالاً وجيهاً: "روبين، لدينا جميعاً أهداف وآمال. ولكن الأمور أحياناً لا تسير كما نخطط لها. كيف تعرف متى يكون عليك الانسحاب؟" جاء ردي مباشراً: "ستعرف عندما تعرف".

ليس هناك من يصل إلى قمة الأداء في عمله أو في حياته الشخصية دون أن يتعهد بحسم بعدم الاستسلام. جميع الإنجازات البطولية أنجزها بشر رفضوا أن يخسروا. إنهم لم يكونوا ليتخلوا عن شيء؛ مهما بدت الأمور سيئة أو مستحيلة أو غير عملية. ورغم قولي هذا، ترسل لنا الحياة عادةً أحداثاً غير متوقعة وتضع لنا خططاً أخرى. (تعبر الفنانة الكوميدية جيلدا راندر -التي تُوفيت جراء إصابتها بسرطان المبيض عن عمر ٤٢ عاماً- عن هذا ببراعة: "لقد تعلمت الآن بعد عناء أن بعض القصائد لا قافية لها، وأن بعض القصص ليس لها بداية ووسط ونهاية محددة. إن الحياة تعتمد على المعرفة، والحاجة إلى التغيير، وأن تعيش اللحظة وتحقق الاستفادة القصوى منها بدون معرفة ما الذي سيحدث بعدها. إنه الغموض الممتع").

نشتاق لأن يقع أمر ما، ولأن يتحقق حلم ما. ولكن مهما حاولنا جاهدين لا تتكشف الغيوم أبداً. لا يبزغ الفجر أبداً. لا يبتسم لنا الحظ أبداً. نواصل كدحنا في الظلام، لا يدفعنا سوى الإيمان. سيكون خيراً لك أن تتقد همتك بأعماقك وأن تحثك أوتار جسدك على المواصلة (فالإيمان بالنفس هو السمة المميزة للعظمة). ولكنك في بعض الأحيان تصل لمرحلة تدرك عندها أن الوقت قد حان لتغير استراتيجيتك. لا علاقة لهذا بفقدان الأمل. إنه مجرد معرفة. إنه ثقة في الحياة. إنه ثقة بأن شيئاً أفضل في انتظارك. وبأن الوقت قد حان لتصحيح المسار.

حاولت طوال السنوات القليلة الماضية أن أحيا استناداً إلى الفلسفة البسيطة التي شاركتكم إياها في فصل سابق: ابذل أقصى ما في وسعك، واترك الحياة تقوم بالباقي. ليس من السهل أن تتخلى عما تريد (أعلم إلى أي مدى قد يكون هذا مؤلماً). ولكن لماذا لا تتخلى عنه، إذا كان بالقرب منك ما هو أفضل منه في انتظارك؟

ابذل أقصى ما بوسعك
واترك الحياة تقوم بالباقي.

٦٨

كن بطلاً

في رحلة بالطائرة كنت فيها مؤخراً مع ابني كولبي، تصفحت الجريدة فيما كان كولبي يقرأ أحد كتب الأطفال هاردي بويز. رأيت مقالة عن تريستان يونسورذ، وهو طفل عمره ١١ عاماً أصبح الآن بطلاً في بلدته بكندا. قبل يوم واحد كان يجلس إلى جوار تريستان في الفصل رفيقه الذي يتزلج معه، وكان يمص حلوى السكر. قال أحدهم شيئاً مضحكاً، وأخذ الأطفال يضحكون، وجعل هذا الحلوى تنزل في القصبة الهوائية للطفل. اعترت الجميع صدمة. بدأ الولد يختنق. أصبح وجهه أرجواني اللون. قال لاحقاً إنه كان يظن أن يوم موته قد حان. كانت جدة تريستان قد علمته مهارة إخراج جسم غريب من القصبة الهوائية عن طريق الضغط باليد على أعلى البطن. سارع تريستان بالتصرف وأنقذ حياة صديقه. أمر رائع.

قال ناظر المدرسة أمس: "إنه أكثر صبي تواضعاً قابلته في حياتي. إنه أروع صبي". تذكير مهم: إن العظمة تكمن بداخل كل منا. وهذا حقيقي سواء كنت رجل أعمال عصامياً في موسكو، أو معلماً في مصر، أو طالباً في بوجوتا، أو مديراً في مانيللا. دعونا لا ننسى هذا. دعونا لا نحجب تألقنا. دعونا لا نغمره في الأعماق السحيقة حتى لا نغفل عن جوهرنا الحقيقي. فلنقتدِ بتريستان. ونصبح علامات بارزة.

إن العظمة تكمن بداخل كل منا. وهذا حقيقي سواء كنت رجل أعمال عصامياً في موسكو، أو معلماً في مصر، أو طالباً في بوجوتا، أو مديراً في مانيللا.

٦٩

ما الداعي إلى التخطيط؟

التخطيط الشخصي وتحديد الأهداف ليست مواضيع جذابة. ولكن لها أهمية بالغة ومحورية من أجل خوض تجربة استثنائية في الحياة. أرى ذلك مراراً وتكراراً بين العملاء الذين أدربهم: حيث يقضون أوقاتاً طويلة في التحدث عن رؤيتهم الواضحة التفصيلية للصورة التي ستبدو عليها جوانب حياتهم الرئيسية، ثم يكتبون خطة يقسمون فيها تلك الرؤية إلى أهداف متتالية لكي لا تغمرهم هذه الرؤية، ولكي تتضح الصورة العامة كخطوات قابلة للإدارة تقود الأفعال اليومية.

من أفضل تأثيرات التخطيط التي اكتشفتها شخصياً هو تأثيره على عقلي. اسمحوا لي أن أشرح الأمر بهذه الطريقة: وضع الخطط على الورق ثم تقسيمها إلى سلسلة من الأهداف من الأشياء القليلة التي تساعد على تركيز العقل عليها. إن تنفيذ هذا في حد ذاته يزيد وعيك بالأمور الأكثر أهمية. وبوعي أكبر ستتوصل لخيارات أفضل. وبوصولك لخيارات أفضل ستكون متأكداً من تحقيق نتائج أفضل.

لذلك امنح نفسك هدية: أخرج ورقة بيضاء جميلة. اشحذ قلمك الرصاص. ثم ابدأ بالكتابة عن مكانتك في العمل والبيت اللذين ترغب في الوصول إليها. إن الأمر أسهل مما تتخيل. وستجد النتائج مذهلة.

امنح نفسك هدية : أخرج ورقة بيضاء جميلة. اشحذ قلمك الرصاص. ثم ابدأ بالكتابة عن مكانتك في العمل والبيت التي ترغب في الوصول إليها.

٧٠

اطلب لتحصل

لن تعرف أبداً ما لم تجرب. ثمة طاقة هائلة تكمن في طلبك ما تريد. غالباً ما تمنعنا ثرثرتنا الداخلية من اتخاذ الخطوات اللازمة لنصل إلى صورة فريدة من صور العظمة. تخيلاتنا تبقينا ضعفاء؛ وأغلبها يكون أكاذيب.

إن نخبة الناس الأكثر تألقاً -هؤلاء الذين يعيشون حياة مجيدة لها أهميتها- يطلبون كالمجانين. إنهم يدركون أن ذلك عادة يجب صقلها حتى تلمع. وكلما اعتدت على فعلها أصبحت أسهل (شأنها شأن أي مهارة). لذلك فهم يطلبون. يطلبون العون والدعم الذي يحتاجونه في العمل. يطلبون التفهم الذي يلتمسونه في البيت. يطلبون الربح الذي يحتاجونه في عملهم التجاري. يطلبون طاولة أفضل في مطعمهم المفضل. يطلبون مقعداً أفضل في حفلة بيعت كل تذاكرها. ولأنهم يطلبون المزيد، فإنهم يحصلون على المزيد (لطالما كان النجاح لعبة أرقام).

لن يحدث شيء حتى تطلبه. الناس لا يقرءون الأفكار. ولكنهم يحتاجون إلى معرفة ما تهتم لأمره. وإذا طلبت أمراً بلطف، فربما يمنحونك إياه.

إن نخبة الناس الأكثر تألقاً -هؤلاء الذين يعيشون حياة مجيدة لها أهميتها- يطلبون كالمجانين.

٧١

افعل أشياء جديدة

يتوق البشر إلى السيطرة؛ هذه هي طبيعتنا. إنها آلية للبقاء يعود تاريخها إلى العصور التي كنا نسكن فيها الكهوف. نحتاج إلى اليقين، وأي شيء أقل من ذلك يجعلنا نشعر بعدم الارتياح. ولكن القيادة تعتمد كلياً على إتقان عدم الشعور بالراحة. إنها تعتمد على الركض نحو ما يهددك ويرعبك، وليس الهرب منه. وتقوم القيادة كذلك على تجربة أشياء جديدة.

من السهل أن تتناول نوع الطعام نفسه كل يوم. ولكن إذا لم تجرب أنواعاً جديدة فقد تفوتك الفرصة لاكتشاف وجبتك المفضلة الجديدة. من السهل أن ترتبط بنفس الأشخاص وتجري معهم نفس الحوارات كل يوم. ولكن إذا لم توسع دائرة معارفك، فقد تفوتك فرصة الالتقاء بصديقك الحميم الجديد. من السهل جداً أن تفعل نفس الأشياء في العمل كل يوم. ولكن إذا لم توسع آفاقك فقد يفوتك إنجاز بإمكانه أن يغمرك بالشعور بالثقة والرضا بحيث يكون ذلك بداية عالم جديد من العمل.

لذلك أدعوك إلى أن تجعل من كل يوم منصة انطلاق لتملأ حياتك بمزيد من المغامرة والشغف والطاقة من خلال إدخال بعض الأمور الجديدة عليها. استمع إلى بوزو باجو، إذا كنت تستمع عادة إلى باتش.

تناول الطعام الماليزي، إذا كنت عادة تتناول اللحم والبطاطس. اقرأ مجلة دويل، إذا كنت مشتركاً في مجلة فورشن. إن العالم حولك كبير وشيق. وهو ملك يديك.

استمع إلى بوزو باجو، إذا كنت تستمع عادة إلى باتش. تناول الطعام الماليزي، إذا كنت عادة تتناول اللحم والبطاطس. اقرأ مجلة دويل، إذا كنت مشتركاً في مجلة فورشن.

٧٢

عن التفوق على الذات

كلمات جميلة: التفوق على الذات. إن لها رنيناً ملهماً. إنها تنم عن الأمل. تدعو إلى التحدي. تثير. تطمئن؛ وتذكرنا بأفضل إمكاناتنا.

عندما وُهِبت نعمة الحياة، تحملت معها أيضاً مسئولية رائعة. كل منا لابد أن يخرجِ للعالم كل يوم ويعيش الحياة كما ينبغي. نعم، إن الحياة لا تبدو دائماً منصفة. سنلتقي بعملاء يصعب التعامل معهم، وموردين أداؤهـم متدنٍ، وموظفين غاضبين يقطعون مسافات طويلة يومياً إلى العمل. ستمر بنا أوقات عصيبة ومحيرة. سنشعر بالوحدة، أو بأننا نتخلى عن سعينا لنكون مثالاً للأفضل والأرقى. يحدث مثل هذا في الحياة. ولكن في الوقت نفسه، تتيح لك الحياة فرصاً لتتألق. لتصقل ملكاتك. لتتحرر من قيودك. لتتفوق على ذاتك.

اقطع اليوم التزاماً سيغير مسار حياتك. للأبد. كرِّس نفسك للتفوق على ذاتك. فكِّر في طريقة تفكيرك. تقصَّ عن قيمك الأصيلة والأمور التي تهدف لأن تكون مثالاً لها. (كيف تستطيع أن تعكس شخصيتك الحقيقية إذا لم تكن تعرفها؟) حاول أن تتعرف على مخاوفك. أمعن التفكير في النبوغ الشخصي والقدرة البشرية. تعلم كيف تتخلى عن الأمتعة

العاطفية التي جلبتها معك من ماضيك. ارفض أن تتهاون مع السلبية. (لقد كتب خليل جبران هذا ذات مرة: "الشك ألم يشعر بالوحدة لدرجة أنه لا يعرف أن الإيمان توأمه". إن أمام كل منا خيارات أكثر بكثير من التي نراها الآن، وعندما نمتلك الجرأة، تنفتح أبواب لم نكن نعلم حتى بوجودها). وسع قراءاتك. وسع معرفتك. اكتسب اللياقة البدنية، لا، بل اللياقة البدنية الفائقة (من المحزن أن من يبالون غالباً بالصحة الجيدة هم من فقدوها). تميَّز في عملك. تميَّز في مهنتك حتى لا تستطيع المؤسسة التي تعمل بها الاستغناء عنك. كن أكثر شخص ودوداً تعرفه. طوِّر في نفسك الحنو والتفهم. كن لطيفاً. كن طيباً.

تتيح لك الحياة فرصاً يومية لتتألق.
لتصقل ملكاتك. لتتحرر من قيودك.
لتحقق التفوق على ذاتك.

٧٣

كن متفرداً

إذا كنت تقرأ مدونتي بانتظام، فستعرف أني من المعجبين بفنادق إيان شراجر. لقد مكثت لأول مرة في أحد هذه الفنادق منذ قرابة عشرة أعوام عندما قمت بجولتي في أمريكا ترويجاً لكتاب "الراهب الذي باع سيارته الفيراري" (فندق بارامونت في نيويورك). تحدثت في "كتاب دليل العظمة" عن فندق سانت مارتن لين في لندن الذي لا يزال أحد أكثر الفنادق التي أفضلها في العالم. لماذا أحب فنادق شراجر؟ لأنها عندما ظهرت لأول مرة لم يكن لها مثيل (الآن تحمل معظم الفنادق الفاخرة بعض سمات فنادق شراجر الأولى). إنها فنادق قمة في الروعة. لديها الثقة لتكون معرضاً فنياً عصرياً من ناحية، ومكاناً للنوم من ناحية أخرى. إنهم يقودون ولا يتبعون؛ مثل أفضل الأعمال التجارية (والبشر).

أقرأ هذا الصباح وأنا أحتسي قهوتي الكولومبية كتاباً لهاري بيكويث بعنوان: What Clients Love. وأتأمل شئون العمل والحياة. يقتبس بيكويث في كتابه مقولة لشراجر الذي ليس غريباً عليه أن يقول: "دع ٢٤ شخصاً يبغضوا (فنادقي)، فكل ما يجذب اهتمامي هو أن واحداً من بين ٢٥ شخصاً يحبها". الفكرة التي تهمنا: الشركة التي تحاول أن تكون كل شيء لكل الناس ينتهي بها الحال لتصبح لا شيء في نظر الجميع. يجب

أن ترمز لشيء ما. يجب أن تعمل بشراسة، بشغف، بعاطفة، لتصل إلى التميز. أو لا تعمل على الإطلاق.

الفكرة التي تهمنا : الشركة التي تحاول أن تكون كل شيء بالنسبة لكل الناس ينتهي بها الحال لتصبح لا شيء في نظر الجميع.

٧٤

احظ بالعظمة

قرأت هذا الصباح خطاباً كتبه سجين في سجن أمريكي بقلم رصاص. قال فيه إن كتاب "الراهب الذي باع سيارته الفيراري" غيَّر حياته. لأنه ساعده على أن يتذكر أنه مخلوق ليشكِّل فارقاً ويدرك قدراته. لقد كان ناسياً للهدف من وجوده. لأن الحياة آلمته كثيراً.

أسمع هذا طوال الوقت. يمتن الناس لمن يذكِّرهم بأنهم مخلوقون ليعملوا بعظمة. وأنهم ليسوا أفراداً زائدين عن الحاجة على سطح هذا الكوكب. وأن هناك هدفاً وراء وجود كل حياة. كنا نعلم هذه الحقائق عندما كنا أطفالاً. فحلمنا. ووصلنا. وتصرفنا بجسارة. وعشنا الحياة بشغف. وصمدنا في أمل. ولكننا فقدنا تلك الحكمة؛ فلما كبرنا مضينا في الدنيا مبتعدين عن طبيعتنا الحقيقية.

قد تكون تنمية الذات مضيعة للوقت. قد يتواجد تذكير النفس (وإعادة الاتصال بالتألق/ الإبداع/ الأصالة/ العظمة التي كنت تعرفها يوماً ما) عندما يستدعيه الفعل. تتحدث معظم الخطابات التي أتلقاها من قراء "كتاب دليل العظمة" عن هذا. عن أن عادة الحياة هي أن تجعلنا ننسى. ننخرط في الروتين. نعتبر وجود الأشياء أمراً مسلماً به. نكف عن المجازفة.

نكف عن السعي للوصول إلى القمة. نكف عن قول الصدق. نعيش الحياة التي وهبناها على نطاق ضيق. ولكننا نستحق مستوى أعلى من المتوسط. يستطيع الأشخاص العاديون أن يصيروا متميزين. باستحضار جوهرهم الحقيقي. وعيش الحياة بكل طاقتهم.

يمتن الناس لمن يذكِّرهم بأنهم مخلوقون ليعملوا بعظمة. بأنهم ليسوا أفراداً زائدين عن الحاجة على سطح هذا الكوكب. بأن هناك هدفاً وراء وجود كل حياة.

٧٥

كن مثل فرقة كولدبلاي

شاهدت فرقة كولدبلاي في تورونتو منذ فترة وجيزة. جعلوا الإستاد يهتز لمدة ساعتين وبه ٢٠,٠٠٠ شخص يقفون على أقدامهم وهم يهتفون. قضيت وقتاً ممتعاً، وأدركت في النهاية لماذا يقول النقاد عن الفرقة إن "كولدبلاي خلفاء U2". كما حصدت من خلال مشاهدتي للفرقة كمية كبيرة من الأفكار عن القيادة، وأتمنى أن تستفيد منها لترتقي إلى مستويات أعلى.

الأفكار الأربعة الرئيسية: أولاً: لقد أدركوا منذ البداية وحتى النهاية الهدف من وجودهم: وهو أن يمنحوا جمهورهم تجربة يعيشها. كانت الإضاءة فاتنة والبصريات من الطراز الأول، كما كان الأداء على المسرح متقناً. ثانياً: لقد أشركوا الجمهور وجعلونا جزءاً من العرض. جعلونا نغني ونرقص ونضحك. ثالثاً: لقد أبدوا لنا الحب. (كم عدد الأعمال التي تشعرك فعلاً بالحب وتجعلك تشعر بالتميز عندما تشارك فيها؟ حسناً، لقد فعلت فرقة كولدبلاي هذا). لقد شكرونا على أننا أوصلناهم لكل هذا النجاح، وأبدوا خالص امتنانهم وكانوا في غاية التواضع (والناس سريعو التأثر). رابعاً: لقد أتقنوا بحق عملهم. أغاني رائعة بأداء عظيم.

بالفعل أتقنت فرقة كولدبلاي الأداء. وتصوَّر، لقد أصبحتُ بفضل إتقانهم هذا من أشد المعجبين بهم. ما أحثك عليه هو: كن مثل فرقة كولدبلاي في محل عملك. اجتذب جمهوراً وأمتعه. وافعل أي شيء يجعله يعود طالباً المزيد.

اجتذب جمهوراً وأمتعه. وافعل أي شيء يجعله يعود طالباً المزيد.

٧٦

لا تنم لفترات طويلة

أعلم أني غير اعتيادي في هذا الشأن ولكن الحقيقة التي أدين لك بها هي: أغلب الناس ينامون وقتاً أطول من حاجتهم. إنهم يقعون في شرك إمضاء بعض أفضل ساعات حياتهم في الفراش. إنهم يبددون النعم الخلابة. إنهم يخسرون معركتهم مع الفراش. يبادلون العظمة بغفوة قصيرة.

أدعوك لتأمل هذه الرؤية: النوم يولد النوم. كلما زاد قسطك من النوم، احتجت إلى المزيد منه. ألم تلحظ قط أنك كلما نمت أطول، شعرت برغبة أكبر في النعاس؟ أمر غريب، أليس كذلك؟ ولكنه حقيقي.

بالطبع أدرك أن النوم ضروري من أجل نشاطنا وتجددنا وصحتنا. ولكن ما أخشاه هو السبات الطويل جداً. ذلك النوع الذي يجعل الأشخاص العظماء عاديين. النوع الذي يكبح جماح الحياة. النوع الذي يسلب البشر الحياة، رغم أنهم مخلوقون ليكونوا مثالاً للتميز (وأنت تعلم من تكون). يحدث هذا لكثير منا. لأننا نقع في حب وسادة.

أمامنا الكثير من الأشياء المهمة لنفعلها، العديد من الأماكن العظيمة لنستكشفها، والعديد من الأهداف العظيمة الفاتنة الجريئة لندركها (أشكرك يا جيم كولينز على استخدام هذا الوصف) ، وكل هذا لا يسمح

لنا بإطالة النوم. إن الحياة خُلقت لنحياها. لقد مُنِحنا أنا وأنت اليوم هدية: الفرصة لنُحدِث اختلافاً، وندرِّب مواهبنا، ونحظى بوقت ممتع فريد في ممارستها. ونحتاج لأن نغتنم (ونحترم) هذه الهدية. لذلك نم لأوقات أقل. وعش أوقاتاً أطول. وكما لاحظ بينجامين فرانكلين: "سيكون أمامك متسع من الوقت لتنام بعد موتك". لطالما أحببت هذا الرجل.

ما أخشاه هو السبات الطويل جداً. ذلك النوع الذي يجعل الأشخاص العظماء عاديين. النوع الذي يكبح جماح الحياة.

٧٧

أبحر في العمق

أقضي إجازة مع الأولاد في إيطاليا. وأؤلف أيضاً كتاباً جديداً. تسير عملية التأليف بشكل جيد. وأقوم ببعض الاسترخاء وتجديد الطاقة. لم أتناول قط في حياتي كل هذا الكم من المكرونة. إنني أحافظ على سير العمل في المطعم المجاور. (لعل مشروعي القادم يجب أن يكون كتاباً عن الأنظمة الغذائية؟).

استأجرت أنا والأولاد ظهر أمس قارباً صغيراً واتجهنا نحو ساحل أمالفي. استمتعنا بالشاطئ، وظللنا قريبين من اليابسة، ولم نبتعد قط عن طريق عودتنا. جعلني هذا أفكر. بشأن كريستوفر كولومبوس. وبشأن تحمل المخاطر الذكية.

كان كل المستكشفين الذين سبقوه يخشون أن يغيب الشاطئ عن أعينهم. لقد تشبثوا بالمعروف. تخيَّروا الأمان. لم يمتلكوا الجرأة. ولكن كولومبوس فعل شيئاً مختلفاً. لقد كان جسوراً. خرج إلى البحر مباشرة. أخذ اتجاهاً عمودياً صوب الشاطئ. واكتشف عالماً جديداً. نِعْم ما فعل.

لقد أردت بالطبع الأمان لي ولأولادي. ولكني أحاول فقط أن أوضح أمراً: لتصبح قائداً أو إنساناً عظيماً، سيتطلب منك ذلك أحياناً أن

تخرج عن حدود الأمان. تحتاج أحياناً إلى التخلي عن المعروف. والإبحار في المجهول. تحتاج إلى اختبار طريقة جديدة. تحتاج إلى البحث عن فكرة جديدة. إلى التصرف بسلوك جديد. وأن تبحر في العمق في الوقت الذي يحتضن فيه الباقون جميعاً الشاطئ ويتشبثون بالأمان. نعم، أدرك أن من طبيعتنا البشرية أن نشعر بالخوف فيما نعبر محيط التغيير الأزرق، ونختبر الانتقال والنضج. ولكن وفقاً لما قاله اللورد تشسترفيلد: "من المستحيل أن تكتشف محيطات جديدة ما لم ترغب في أن يغيب الشاطئ عن ناظريك".

"من المستحيل أن تكتشف محيطات جديدة ما لم ترغب في أن يغيب الشاطئ عن ناظريك".

٧٨

أدِ دورك في الحياة

أكتب هذا الفصل في صبيحة يوم أحد صافية. أحتسي كوباً لذيذاً من القهوة سريعة التحضير بينما أستمع إلى "كافي ديل مار". يقرأ أولادي وأتنقل بالحركة البطيئة. كم أحب هذا.

وقع أمر قبل ذلك بقليل جعلني أضحك، وأود أن أشارككم إياه. كنت ألعب أنا وابنتي بيانكا لعبة تبادل الأدوار. كان كل منا يلعب دور الآخر. جلست بيانكا إلى مكتبي وكتبتْ في دفتر يومياتي، مقلدة طريقة كلامي. وكنت بدوري أتحدث بلا انقطاعٍ عن الكلاب وفرق موسيقى الروك والأسطوانات الشائعة. بعد أن قلَّدتني لبضع دقائق، كان هذا قولها (بصدق): "لم أعد أريد أن أكون مكانك يا أبي. إن هذا شاق جداً. إنما أريد أن أكون نفسي". ممتاز.

ماذا في الحياة أهم من أن تكون نفسك (ومن أن تحب نفسك)؟ ينتهي بأغلبنا الحال ونحن نعيش حياة غيرنا. وتكون عاقبة ذلك أننا نصرف النظر عن السعادة. إن الشعور بالرضا ينبع من أن تعيش حقيقتك. تلتزم بقيمك. تسعى وراء رغباتك ومثلك العليا. كتب الحكيم البريطاني شيكسبير يقول: "لتكن صادقاً مع نفسك". لا جدوى من أن تصل إلى

النهاية ثم تدرك أنك لم تترك قط شخصيتك الحقيقية تتصرف. إن الحياة المتميزة تنبع من حياة حقيقية. حقاً.

إن الحياة المتميزة تنبع من حياة حقيقية.

٧٩

أعطِ لتأخذ

بينما كنت أسير في الشارع اليوم سمعت رجلاً يردد هذه الكلمات على مسامع كل من يمر به: "هل ساعدتَ اليوم شخصاً غير نفسك؟". لقد كان يحاول أن يجمع مالاً من أجل قضيته. ولكن هذا دفعني لأفكر في العطاء. تحتاج لأن تمنح كي تأخذ. إن العطاء هو بحق بداية عملية التلقي.

امنح الدعم لتحصل عليه. وامنح الثناء لتتلقاه. وامنح أفضل ما لديك لتجتذب الأفضل إليك. وامنح المزيد من الاحترام لتختبره. وامنح المزيد من الحب لتصبح محبوباً. (فكرة مؤثرة: إذا جعلت كل يوم خمسة أشخاص يشعرون بأنهم في حال أفضل، فبحلول نهاية العام ستكون قد ارتقيت بمفردك بحياة قرابة ٢٠٠٠ شخص. استمر في هذه الممارسة وبعد عِقد ستكون قد أثَّرت إيجابياً في حياة ٢٠,٠٠٠ شخص. إن أحد العوامل التي تضاعف عدد الأشخاص هو أن هؤلاء الذين تؤثِّر فيهم يؤثِّرون بدورهم في غيرهم، وسرعان ما ستدرك أن "إيماءات الإلهام التي كانت تصدر عنك يومياً" تؤدي في النهاية إلى مساعدة آلاف البشر على مدار حياتك).

أعطِ لتأخذ. كلمات لها وقعها. وهي شديدة البساطة (شأنها شأن الأفكار الصادقة). تذكَّر أن خادم القوم سيدهم. كن في عون الآخرين

تصل إلى أعلى المستويات. وسوف يعينونك عن طيب خاطر على الوصول إلى مثلك العليا.

إن العطاء هو بحق
بداية عملية التلقي.

٨٠

كن مثل جيه كيه

من طبيعة الحالمين الأصيلة أنهم يرون ما يغيب عن الآخرين. (يجعلني هذا أفكِّر فيما قاله الفيلسوف الألماني آرثر سكوبينور: "تصيب الموهبة هدفاً لا يصيبه سواها؛ ويصيب النبوغ هدفاً لا يراه غيره"). إن الأمر أشبه بمزحة لا يفهمها سواهم: فهم يرسمون الحلم/ الفرصة/ الرغبة في مخيلاتهم ثم يقضون أيامهم يبثون فيها الحياة، حتى وإن ظن الجميع من حولهم أنهم يهدرون وقتهم أو أنهم غريبو الأطوار أو متهورون أو حتى مجانين. فكِّر في غاندي، في إديسون، في ديزني، في جيه كيه.

كانت جيه كيه رولنج أماً وحيدة تكافح لتدفع فواتيرها عندما تشبع عقلها بفكرة كتاب عن ساحر شاب مبتدئ أثناء رحلة بالقطار استغرقت أربع ساعات. تقول في موقعها على شبكة الإنترنت إن من نِعم القدر عليها أنها لم يكن معها قلم حينها، لأن كتابة كل تلك الأفكار الخارقة التي واتتها كانت ستبطئ تسلسلها. ما إن انتهت من كتابة النص، أخذ وكيل أعمالها يرسل هاري بوتر إلى الناشرين. أغلبهم رفض الكتاب في الحال. إلا واحداً. وهذا هو ما أعنيه عندما أتحدث عن الحالمين: إنهم يرون فرصة لا يراها أغلب مَن حولهم. تخيَّل هذا. أغلب الناشرين رفضوا كتاب هاري

بوتر. فقد تصوَّروا أن هذا الكتاب لن يشتريه أحد. ففقدوا أحد أعلى الكتب مبيعاً في تاريخ البشرية.

كونك حالماً وارتقاؤك نحو آفاقٍ أبعد في حياتك سيكلفك بالضرورة التعامل مع حقيقة أن الناس سيشكُّون فيك. إنهم لن يتبعوك. قد يقولون عنك إنك غريب الأطوار أو أحمق أو خارج عن المألوف. سيسخرون منك. كل هذا جيد. اشكرهم على إطرائهم، واستمر في عملِ اللازم لتصل إلى هدفك المنشود. ما إن تفعل ذلك، سيصير العالم مكاناً أفضل. وهذا يتفق مع قول مايا أنجلو: "إذا حالفنا الحظ، فبإمكان خيال وحيد أن يغيِّر مليون حقيقة".

هذا هو ما أعنيه عندما أتحدث عن الحالمين: إنهم يرون فرصة لا يراها أغلب مَن حولهم. تخيَّل هذا. أغلب الناشرين رفضوا كتاب هاري بوتر.

٨١

ماذا حل بالالتزام؟

كنت منذ فترة وجيزة أقوم بعرض تقديمي عن القيادة في منظمة القيادات الشابة بدبي، اقتربت مني امرأة وقالت: "روبين، أحببت قراءة كتاب *الراهب الذي باع سيارته الفيراري*، ولكنك تجعل كل شيء يبدو في غاية السهولة. من الشاق عليّ أن أتقدم في حياتي". لقد جعلني هذا أفكر. كثيراً. وإليك ما توصلت إليه حيال هذا الأمر.

نحيا في عالم تغريه السهولة. نريد مظهراً رائعاً، ولياقة بدنية استثنائية، ولكن دون الحاجة إلى ممارسة التمارين لنحقق هذا. نريد إدراك النجاح في عملنا ولكننا نتساءل عما إذا كانت هناك طريقة نصل بها إلى أعلى مستوى دون الاضطرار إلى العمل بجد ونظام (يتسم كل مسئول تنفيذي عظيم بنظام مذهل، وكذلك كل شركة عظيمة). نحلم بأن نعيش حياة جسورة تملؤها السعادة، ولكننا كثيراً ما نتجنب أفضل الممارسات (مثل النهوض مبكراً، المجازفة، وضع الأهداف، القراءة) التي بلا شك تقودنا نحو هدفنا. لا شيء يحدث من فراغ. لا تتوقع أن تأخذ شيئاً بلا مقابل. فخير الأمور في الحياة تتطلب تضحية وتفانياً. يتعين على كل منا حتى يصل إلى صورة يتفرد بها من صور العظمة الشخصية والمهنية أن يدفع الثمن. وكلما زاد الثمن الذي ندفعه، زادت القيمة التي نحصل عليها.

إن من يريد أن يعيش أفضل أيام حياته -في العمل والبيت- بدون الاضطرار إلى العمل سعياً لتحقيق هذا، وبدون أن يلتزم تجاه مهامه الضرورية، يشبه من يريد حديقة خلابة دون الاضطرار إلى زراعة أي شيء. أو من يريد التمتع بحالة بدنية ممتازة بدون الاستغناء عن قطعة الشيكولاتة كل يوم. أو من يدعو ليزدهر عمله التجاري عن طريق ابتلاع بعض الحبوب السحرية. ما الذي حل بالالتزام؟

إن الحياة العظيمة لا تظهر من العدم. وإنما يتم تصميمها بحرفية وبناؤها مثل تاج محل وسور الصين العظيم، ركناً تلو الآخر، ويوماً بعد يوم. والأعمال المزدهرة لا تظهر من تلقاء نفسها. وإنما تتشكل من خلال عملية تطوير وجهد دءوب لا ينقطع. دعونا لا نتوهم أن خير الأمور في الحياة تحدث بلا بذل جهد. ابذل خير ما عندك، تتحقق لك خير الأمور. أضمن لك هذا.

لا شيء يحدث من فراغ. لا تتوقع أن تأخذ شيئاً بلا مقابل. فخير الأمور في الحياة تتطلب تضحية وتفانياً.

٨٢

اشعر بالإثارة أو بالضيق

إن أهم سماتنا البشرية على الإطلاق هي قدرتنا على الاختيار. اختيار الطريقة التي نحيا بها. اختيار ما سنفعله. اختيار نظرتنا لموقف معيَّن ورأينا فيه.

أنا على سطح جبل أقضي إجازة تزلج سريعة مع أولادي. بالأمس كان الجو ممطراً. كان يمكننا أن نتذمر. أن نشكو. أن نصاب بالإحباط. ولكننا عوضاً عن ذلك تراجعنا عن فعل هذا، واتخذنا خياراً أفضل ثم نظرنا إلى الأمر برمته على أنه مغامرة ضخمة. شعرنا بالإثارة بدلاً من الضيق. وضعنا الأغطية البلاستيكية التي كان المنتجع يقدمها. ارتدينا زي التزلج. وتزلجنا بمنتهى السعادة وراحة البال. ماذا تظن؟ كان التزلج في الواقع رائعاً. الثلج رقيق لذلك لم يكن هناك زحام، وكانت الممرات نظيفة. سأحتاج أسبوعاً لأمحو عن وجهي الابتسامة. تتاح أمامنا كل يوم فرصة لنختار. والطريقة التي نختار بها تحدد مصيرنا. لذلك لا تدع الضيق يصيبك. اشعر بالإثارة. هذا ما عبَّر عنه المؤلف بول ثيروكس حين قال: "الأحمق وحده هو من يلوم المطر على إجازته السيئة".

تتاح أمامنا كل يوم فرصة لنختار.
والطريقة التي نختار بها تحدد
مصيرنا.

٨٣

أنشئ جسوراً لا أسواراً

كان لي حوار اليوم مع شخص مثير جداً. يبلغ من العمر ٣٢ عاماً. نشأ في البحر الكاريبي. يبني أسواراً ليكسب رزقه. ولكنه يملك عقلية فيلسوف.

أخبرني كيف أن الجميع مهتمون هذه الأيام ببناء الأسوار. ليبعدوا جيرانهم. ليعزلوا أنفسهم. ليحافظوا على الخصوصية. وليعزّزوا الفصل. قال لي الرجل: "لقد نشأت في سانت فينسنت"، واستطرد قائلاً: "على جزيرتنا الصغيرة، كنا بمثابة عائلة كبيرة واحدة. لقد كان حقاً كل طفل يربَّى بواسطة القرية بأكملها. كان الجميع يتحدثون مع بعضهم. كان الناس يهتمون بشئون بعضهم. كان كل منا جزءاً من حياة الآخر؛ كنا مجتمعاً حقيقياً".

المجتمع. يا لها من كلمة جميلة! يشعر كل منا بحاجة نفسية ملحة إليها. نتوق جميعاً لأن نشعر بالانتماء. لأن نعرف أننا جزء من كيان أكبر. يمنحنا هذا شعوراً بالأمن. بالأمان. بالسعادة. تقوم أفضل المؤسسات بإنشاء مجتمع وبناء أماكن عمل يشعر فيها العاملون بالأمان ويعودون فيها إلى أنفسهم مرة أخرى. وتقوم أفضل الأسر بالأمر نفسه؛ يحترمون بعضهم، ويتشاركون لحظات غنية بالذكريات. لذلك ربما يجب علينا

أن نكفَّ عن اهتمامنا الزائد بإنشاء أسوار. ونبدأ في خلق أمان حقيقي؛ بإنشاء جسور للتواصل.

نتوق جميعاً لأن نشعر بالانتماء.
لأن نعرف أننا جزء من كيان أكبر.

٨٤

سارع بالإخفاق

اعتراف كامل: لست أول من يستخدم مصطلح "سارع بالإخفاق". ولكنني حقاً أعشقه. أخبر مدير شركة كوكاكولا مالكي أسهم الشركة أثناء الاجتماع السنوي بأن الشركة تمر بوقفة تجديد، وبأن هناك وثيقة اسمها "بيان النمو" تحتوي على خطة إعادة اكتشاف الشركة. وأشار إلى أن الإنفاق على التسويق والتجديدات سيزيد بمبلغ ٤٠٠ مليون دولار، ثم أضاف -وهذا هو السطر المهم- قائلاً: "ستشهدون بعض الإخفاقات. وحيث إننا نخوض مخاطرات أكبر، فسيكون هذا أمراً يتحتم علينا أن نقبله كجزء من عملية التجديد". وهذا يدعوني إلى استخدام صيغة الأمر من الإخفاق السريع.

أثناء عرض تقديمي عن القيادة ألقيته منذ فترة وجيزة على فريق المبيعات في شركة صناعات دوائية كبرى، جاء أحدهم إليَّ بعد العرض وقال: "لقد أحببت خطبتك يا روبين. وخاصة فكرة أن الفشل هو ثمن للعظمة". ذكَّرني هذا بأن الكثيرين منَّا يخشون الإخفاق لدرجة تمنعنا حتى من المحاولة (قال سينيكا ذات مرة: "إننا لا نحجم عن الأمور لأنها صعبة، ولكن إحجامنا عنها هو الذي يجعلها صعبة"). يخشى الكثيرون منا أن يبدوا مغفلين أو أن يشعروا بالحرج بسبب إخفاقهم، ومن ثمَّ نمتنع

٨٥

ملائكة تساعدك على التطور

لقد طرأتْ على ذهني فكرة. لقد سبق أن سمعتم بها، ولكن كلما ترددت على مسامعنا فكرة جيدة، زاد تعمقنا في فهمها وتطبيقها. يشبه هذا قراءة كتاب مؤثّر لمرة ثانية وثالثة. يبدو الكتاب في كل مرة وكأنك تقرؤه لأول مرة. هل تغيَّر الكتاب؟ لا. ولكنك أنت الذي تغيرت. زادت قدرتك على الاستيعاب. اتسعت رؤيتك للعالم. نمَتْ قدرتك على فهم الأفكار والرؤى. وبذلك تكون قد اكتشفت مستوى جديداً تماماً من المعرفة في ذلك الكتاب. لطالما كان هذا المستوى موجوداً فيه. ولكنك لم تكن قادراً على رؤيته.

الفكرة التي أتحمس لها بشدة في هذه الظهيرة المشمسة يمكن التعبير عنها بعبارة بسيطة: ملائكة التقدم. ليست هذه فكرة هينة أو خارجة عن الموضوع بأي حال من الأحوال. إنها مجرد طريقة ترى بها تحديات الحياة بطريقة أوضح. على أنها نِعم وليست نقم. فلعلها تكون نعماً. ملائكة التقدم. لعل كل من يسببون لك ضغطاً وصراعاً وتحدياً في حياتك ملائكة من نوع ما. لعلهم يكونون رسلاً يأتونك بالدروس التي تحتاج إلى أن تتعلمها لترتقي إلى المستوى التالي من العظمة.

زميل العمل صعب المراس قد يكون ملاك من نوع ما، موجود ليعلمك الاستيعاب. قد يكون البائع اللئيم ملاكاً يظهر لينمي لديك العطف أو التواصل أو دعم الذات. قد تكون إخفاقات الأعمال التجارية والإحباطات المهنية ملائكة نزلت لتغرس فيك الإصرار والالتزام. قد تجعلك أزمة صحية تنتبه للالتزام بنظام غذائي أفضل وممارسة التمارين المنتظمة والاسترخاء والتأمل. كل حدث يصادفك يمثل لحظة حاسمة تجعلك تنال التميز الذي كُتب لك.

ملائكة التطور. أصعب الأشياء في حياتك هي الأشياء المثالية التي تحتاجها لتصل إلى المكانة التي طالما حلمت بها. إن الأشخاص والأحداث التي تضايقك وتغضبك وتجرحك هي الوسائل التعليمية المثالية التي تساعدك على تعلم دروس تزكي تألقك؛ في العمل والبيت والحياة. لكي تنمو. وتنضج.

لعل كلِ من يسببون لك ضغطاً وصراعاً وتحدياً في حياتك ملائكة من نوع ما... يأتونك بالدروس التي تحتاج إلى أن تتعلمها.

٨٦

كن قائداً بالقدوة

منذ بضعة أيام دار حوار بيني وبين صديق قديم. لقد حقق في أعماله التجارية بعض الإنجـازات الهائلة، وصاغ حياة هادفة. لقد قال شيئاً وددت أن أطلعكم عليه. لأنه يخص الطريقة المثلى للتأثير في الآخرين. القيادة بالقدوة الحسنة.

قال لي: "أعظم عظة في الحياة يا روبين هي تلك التي تراها". لقد فهمتُ من هـذا: اجعل حياتك رسالتك. عش حقيقتك. جسِّد قيمك. تصرَّف طبقاً لفلسفتك. بهذه الطريقة تدفع من حولك ليقدموا خير ما عندهم.

من السهل جداً أن تتحدث عن العظمة. ولكن الأصعب بكثير هو أن تعيشها. ولكن العظماء يعيشونها. برقي. بثبات. بشغف. وهذا يتفق مع قول عالم النفس الشهير أبراهام ماسلو: "لنشعر بالسعادة الحقيقية، علينا أن نُصِر على تحقيق كل ما نستطيع تحقيقه".

"أعظم عظة في الحياة يا روبين هي تلك التي تراها".

٨٧

كن مصنعاً للأفكار

تستطيع فكرة عظيمة واحدة أن تُحدث انقلاباً في حياتك؛ بل وفي العالم المحيط بك. إن فكرة عبقرية واحدة هي كل ما يلزم لقلب كافة الأمور. أقرأ كتاباً شائقاً لبولا أنتنيللي أمينة متحف نيويورك للفن المعاصر، والمسئولة عن الفن المعماري والتصميم في المتحف. تعرفت من خلال أحد الفصول القصيرة على المصمِّم دانيال كودزيك. إنه صاحب الحلم الجريء الذي اخترع الفتاحة المعدنية الصغيرة التي تراها على كل علبة معدنية من بلايين العلب التي تُصنع من الألومونيوم كل عام. قبل اختراعه هذا كان يتم نزع الأغطية وإلقاؤها مما تخلف عنه أطنان من الأغطية المبعثرة، ناهيك عن الأقدام المصابة. ولكن فكرة واحدة غيَّرت كل هذا.

كان كودزيك يشاهد التليفزيون في إحدى الليالي مع ولديه عندما تراءت له الفكرة. (حين لا تتوقع ورود الأفكار، يأتيك أفضلها. أغلب الأفكار الثورية لا تأتيك وأنت تعمل بسرعة جنونية، وإنما تخطر لك في أوقات المرح. لذلك، انعم ببعض المرح؛ لأنه يفيد العمل، وكذلك الروح). بدلاً من أن يترك دانيال الفكرة تتلاشى (كما يفعل معظمنا)، قام بكتابتها، ورسم رؤيته للغطاء المثبت. وأعطاها على الفور لمصمِّم،

وسرعان ما أبدعا النموذج الأوَّلي. تخيَّل ما الذي حدث بعد ذلك. لقد نجح الأمر. وهذا يقودني إلى الفكرة التي أدعوك إليها: كن مصنعاً للأفكار. وستحتاج بالطبع إلى التحلي بالتزام شغوف ببث الحياة في أفكارك العظيمة من خلال تنفيذ لا يكاد يشوبه خطأ. اجمع بين الأمرين وقد تبدع شيئاً فريداً في قيمته. ألن يكون هذا رائعاً؟

تستطيع فكرة عظيمة واحدة أن تُحدث انقلاباً في حياتك؛ بل وفي العالم المحيط بك. إن فكرة عبقرية واحدة هي كل ما يلزم لقلب كافة الأمور.

٨٨

قل الصِّدق

عدت مع أولادي في عطلة الأسبوع الماضي إلى مقاطعة هاليفاكس وتحديداً مدينة نوفاسكوتيا الخلابة التي تقع على المحيط الأطلنطي والتي تتسم بسكان متميزين، وأطباق سمك ورقائق بطاطس طيبة للغاية (ويصادف أيضاً أنها موطني الذي نشأت فيه). كنا هناك لحضور عيد الزواج الأربعين لأحد الأصدقاء. بينما كنا نسير خارجين من مكتبة، مرت أمامنا سيارة عليها ملصق من الخلف لن أنساه أبداً. كان مكتوباً عليه: قل الصدق؛ حتى عندما ترتعد نبرات صوتك. رائع.

يقول الكثير جداً من الناس كلاماً معسولاً هذه الأيام. يقولون أطناناً من الوعود الكاذبة. والمبالغات. والكلام العذب الذي لا ينتهي إلى أي شيء على الإطلاق. ولكن القادة الحقيقيين ليسوا على هذه الحال. تلك الأرواح الصامتة التي تفي بأكثر مما تعد. والتي إذا تحدثت قالت الصدق. إن صنَّاع النجاح بيننا يدركون أن الكلمة ميثاق. وأن كلَّ إيفاء بوعد يبني مصداقية تكون أساساً للثقة. ومن ثمَّ، يجب عليك أن تلتزم بأن تجعل كلمتك صادقة بشكل لا يشوبه شائبة.

بوسعك حقاً أن تصبح قائداً مهما كان منصبك. يقولون في المسرح "ليس هناك دور صغير". وفي الحياة نقول ليس هناك إنسان غير مهم. (يقول أوليفر ويندل هولمز: "كل المهن تصبح عظيمة إذا ما مارسناها بعظمة"). في كل يوم تقضيه في العمل أو في البيت تكون أمامك الفرصة لتضفي طابعاً، لتشكل فارقاً، لتكشف عن قدراتك. وأحد الأمور التي تميز القادة عن التابعين هو أن القادة يتحدثون بصراحة وصدق وشجاعة. حتى عندما يخشون فكرة التحدث بهذه الطريقة. حتى عندما ترتعد نبرات أصواتهم.

أحد الأمور التي تميز القادة عن التابعين هو أن القادة يتحدثون بصراحة وصدق وشجاعة.

٨٩

القيادة تبدأ من المنزل

كنت في طريقي لحضور اجتماع عندما رأيت لافتة إعلانية جذبت انتباهي. كانت تقول: ماذا تعلِّم أبناءك؟ أتتساءلون عن الحكمة من ذلك؟ إن القيادة الحقيقية تبدأ من المنزل.

ما الذي نعلِّمه لأبنائنا من خلال الحياة التي نعيشها والقدوة التي نمثلها؟ أعتقد أن الطريقة المثلى لتؤثر في أطفالك هي أن تكون صادقاً مع نفسك وأن تعيش الحياة على خير وجه، لكي يعتنقوا القيم نفسها وإن اختلفت سبلهم في الحياة. ما الرسالة التي تبعثها لهؤلاء القادة الصغار الذين يراقبون كل تحركاتك ويقتدون بجميع تصرفاتك؟ هل تعلِّمهم كل ما تستطيع من خلال تألقك في كافة مساعيك؟ أم تعلمهم الأداء الضعيف من خلال الرضا بالمستوى المتوسط؟

الثمرة لا تسقط بعيداً عن شجرتها أبداً؛ فأطفالك سيشبهونك أكثر مما تتخيل. يمكنك أن تعين أبناءك على تحقيق العظمة. بأن تصبح دليلهم في الطريق إليها.

الثمرة لا تسقط بعيداً عن شجرتها أبداً؛ فأطفالك سيشبهونك أكثر مما تتخيل.

٩٠

احترم القواعد

يجذب انتباهنا أحياناً موضوع الاحترام في العمل. يبدو المفهوم واضحاً لدرجة أنه حتى لا يستدعي المناقشة. نعلم جميعاً أنك إذا أحسنت معاملة موظفيك، أحسنوا معاملة عملائك. نعلم جميعاً أن الموظفين يتميزون حين يشعرون بأنهم محل اهتمام وثقة وتقدير. ندرك جميعاً أن كل إنسان يريد العمل في مؤسسة تسمح له بالنمو وتكوين الصداقات وإثبات الذات. أليس هذا صحيحاً؟

قرأت لتوي دراسة أجرتها مؤسسة سيروتا سيري في إنتيليجنس على ٣٧٠, ٣٧٨ موظفاً حول موضوع الاحترام في العمل. تخيَّل ماذا كانت النتائج. من بين كل هؤلاء البشر الذين وقع عليهم الاختيار، ٢١٪ فقط ممن لا يشغلون مناصب إدارية هم الذين شعروا بأن الاحترام الذي تبديه لهم الإدارة كان "جيداً جداً". قد لا تكون أهمية الاحترام متأصلة في مؤسساتنا بالدرجة التي نظنها. الفرصة متاحة لذلك الآن.

أكدت الدراسة كذلك أن الأشخاص الذين لاقوا احتراماً أكبر كانوا أيضاً هم الأكثر ولاءً لشركاتهم. وفي عالم يشكِّل فيه اجتذاب المواهب -والحفاظ عليها- أحد أهم عوامل النجاح، يلزمك القيام بكل ما يولِّد إخلاصاً أكبر. لذلك، احترم القواعد. إن إحسان معاملة الناس له تأثير

إيجابي كبير. فاجعل مهمتك الأولى هي أن تُشعر أعضاء فريق عملك بتميزهم. لأنهم متميزون.

إليك بضع استراتيجيات عملية من أجل أن يسود الاحترام في العمل:

- قل "رجاء" و"شكراً".
- حافظ على مواعيدك (الانضباط سمة العظماء).
- كافئ أصحاب الأداء الممتاز على أدائهم.
- أتقن الإنصات (سيكسبك هذا حب الناس).
- درِّب من تعمل معهم، وساعدهم على اكتشاف قدراتهم (نريد جميعاً أن نتحسن).
- اكتب ملاحظات شكر.
- شجِّع الصراحة والصدق.
- اسمح للأشخاص بأن يخوضوا مخاطرات محسوبة، وامنحهم حرية الإخفاق.
- شجِّع الإبداع والأصالة.

عندما يشعر الناس باحترام الآخرين لهم، يتملكهم شعور أفضل. ومن يتملكهم شعور جيد، يؤدون عملاً جيداً.

اجعل مهمتك الأولى هي أن تُشعر أعضاء فريق عملك بتميزهم.

٩١

تعلَّم من مايكل جيه فوكس

شاهدتُ حواراً مع النجم التليفزيوني مايكل جيه فوكس على قناة إن بي سي ليلة أمس. ربما تعلم أنه يعاني داء باركنسون. ومثل هذه الحالة قد تهزم الكثيرين منا. ولكن ليس هذا الرجل. قال مايكل إنه شعر في الواقع أن هذا المرض جلب العديد من النعم إلى حياته، كما تحدَّث أثناء الحوار عن أثره في محو كل الأمور السطحية ممهداً الطريق لأشياء أكثر عمقاً مثل الحكمة والتفاهم والحب.

فكرة مؤثرة: أكثر تجارب الحياة إيلاماً هي نفسها التي تُظهر لنا أفضل ما فينا. في السَّراء ننشغل بالسعي وراء المتع والأمور السطحية. أما الضَّراء فهي ما تدفعنا إلى خوض الأعماق. تتهاوى الأمور عديمة الجدوى وننتبه للأمور المهمة، مثل العائلة والأصدقاء والعلاقات، مثل تقديم خير ما نملك للعالم، مثل الاستمتاع بالنِّعم التي تُوهب لنا كل يوم يمر علينا، مثل ترك العالم على حال أفضل من الذي وجدناه عليه.

حياة كل منا محطة. ومهما طال عمرنا، ننتهي جميعاً إلى نفس المصير. عندما تتذكَّر أن مآلنا إلى التراب تتهاوى كل الأمور التي تقيدك الآن (مثل الخوف، الغرور، إحباطات الماضي). وتكتشف أن الوقت المناسب

لتتألق -ولتصبح عظيماً- هو الآن. وعلى ذلك أشكرك يا مايكل. على إبداء الشجاعة والقيادة. على التحدث بصدق. على كونك نوراً يضيء عالماً غارقاً في الظلام.

حياة كل منا محطة. ومهما طال عمرنا، ننتهي جميعاً إلى نفس المصير.

٩٢

الرحلة مهمة كغايتها

قرأت للتو شيئاً في إعلان عن سيارات الكاديلاك في عدد من مجلة GQ. إنه كلام مقتبس عن الممثل آندي جارسيا يقول فيه: "من المهم أثناء سعيك وراء هدف ألا تغيب الرحلة عن ناظريك أبداً كوحدة متكاملة". ولذلك أقدِّر بالفعل الأسلوب الذي صاغ به هذا. وهو محق. رحلتك إلى أي نتيجة -سواء كانت هذه النتيجة هي أن تتقن مهنتك التي تكسب بها عيشك، أم أن تعيش حياتك بصورة عظيمة- لا تقل أهمية، إن لم تكن أكثر أهمية، عن الغاية التي تصل إليها. أظن أن ما أدعوك إلى تدبره هو أن التسلق قيِّم ومجزٍ أكثر بمراحل من الوصول إلى القمة. لماذا؟ لأن التسلق نحو أفكارك يشكِّل شخصيتك، ويتيح لك الفرص لتكتشف قدراتك، ويختبرك ليقيس مدى رغبتك في الفوز. إن التسلق هو الذي يعلِّمك ويغيِّرك ويثير العبقرية الكامنة بداخلك. فتبدأ سمات العظمة تنمو بداخلك، مثل: المثابرة/الشجاعة/المرونة/العطف/التفاهم. بالطبع يثير تحقيق الحلم شعوراً رائعاً. سأكون أوَّل من يتفق معك على هذا. ولكنه لا يمنح الهبات الممتدة التي تمنحها الرحلة. نتعلم في الأوقات العصيبة أكثر مما نتعلم في أوقات النجاح.

ومن ثم، في المرة المقبلة حين تشعر بنفاد صبرك، أو بالإحباط، أو بفقدان الأمل في طريق حياتك المهنية والشخصية التي ترنو إليها، تذكَّر أن موقعك الحالي بالتحديد قد يكون أفضل موقع تستطيع الوصول إليه. وربما تكون الرحلة أفضل من الغاية.

أظن أن ما أدعوك إلى تدبره هو أن التسلق قيِّم ومجزٍ أكثر بمراحل من الوصول إلى القمة.

٩٣

ما النجاح؟

النجاح، بالنسبة لي، هو الانخراط في العملية الممتعة لإيجاد حياة تعكس أسمى قيمك، وأقوى معتقداتك، وأعظم أحلامك. تحمل هذه العبارة الكثير، وأدعوك إلى تفكيكها وتدبرها. هناك ذلك الجزء الذي يخص "عملية" إيجاد حياة بالطريقة التي تناسبك (الرحلة أفضل حقاً من الغاية). هناك الجزء الذي يتناول الرحلة "الممتعة" عبر الحياة، لأن الحياة مقدر أن تكون ممتعة. وهناك العنصر الذي يخص العيش بموجب قيمك ومعتقداتك، والذي يعتمد اعتماداً تاماً على صدقك مع نفسك وعيش حياتك كما يحلو لك. ثم يأتي جانب ملاحقة أحلامك، فالأحلام هي التي تحفزنا لننهض من الفراش كل يوم وتملأ قلوبنا بالأمل.

يذكّرني هذا بكلمات مارك توين: "بعد مرور عشرين عاماً من الآن، ستحبطك الأمور التي لم تفعلها أكثر من تلك التي فعلتها. حرر سفينتك. أبحر بعيداً عن المرسى الآمن. وافرد شراعاتك في اتجاه الريح. استكشف. احلم. اكتشف". هذا هو النجاح الحقيقي.

النجاح، بالنسبة لي، هو الانخراط في العملية الممتعة لإيجاد حياة تعكس أسمى قيمك، وأقوى معتقداتك، وأعظم أحلامك.

٩٤

أسمى حرياتك

أحد كتبي المفضلة هو: Man's Search For Meaning للمعالج النفسي فيكتور فرانكل الذي نجا من الحبس في المعتقلات النازية. في حين مات الكثيرون ممن كانوا معه. لقد فقدوا الأمل. ووقعوا ضحايا لليأس، ثم للموت. لقد نجح في تخطي المحنة بتطبيق ما أعتقد أنه يمثل أسمى حرياتنا الإنسانية: قدرتنا على اختيار الطريقة التي نستجيب ونتعامل بها مع أي حدث يمر بنا. يمكننا أن نبحث عن شيء من الخير، أو أن نترك السوء يسيطر علينا. يقول فرانكل في كتابه: "قد يُسلب الإنسان أي شيء فيما عدا أعظم حرياته البشرية وهي حرية اختيار موقفه من ظروف معينة ، اختيار سبيله". يالها من فكرة عظيمة.

"قد يُسلب الإنسان أي شيء فيما عدا أعظم حرياته البشرية وهي حرية اختيار موقفه من ظروف معينة، اختيار سبيله".

٩٥

كن كأهل هوليود

كنت أشاهد برنامج The Big Idea الذي يقدمه دوني داتش ليلة أمس. لا أشاهد التليفزيون كثيراً، ولكني أحب برنامجه. فهو يأتي بضيوف عظماء. ويقدِّم رؤى مثيرة. وقدراً كبيراً من الإلهام. كان يستضيف مبدع سي إس آي، رجلاً كان يقود الترام في لاس فيجاس مقابل أجر ٨,٥ دولار في الساعة. أتتساءلون عن الفكرة العظيمة التي خطرت له؟ أن يكتب سيناريو لعمل تليفزيوني يزاوج بين المسلسل البوليسي ومسلسلات الأطباء الشرعيين. وقد جعلته هذه الفكرة الرابحة ثرياً. كما دفعتني للتفكير في سيناريوهات الأفلام وكتَّاب هوليود. إنهم يبدءون بكتابة قصصهم الخاصة. يختارون فريق التمثيل. ويحددون الشكل النهائي للعمل. وكذلك تفعل أنت. لا نستطيع أن نتوقع الطريق الذي ستسلكه الحياة، هذا حقيقي. ففي أغلب الأحوال الأمر الوحيد الذي بوسعنا توقعه هو غير المتوقع. ولكن إذا كتبنا قصصنا وبذلنا قصارى جهدنا لنؤديها كل يوم أصبحنا قادرين على الاقتراب من النهايات التي رسمها خيالنا أكثر ممن لا يفعلون ذلك. وبذلك تتحقق الكثير من رغباتنا المهنية والشخصية؛ إذا كتبنا السيناريو. وهذا شيء جميل.

تتحقق الكثيرِ من رغباتنا المهنية والشخصية فعلاً إذا كتبنا السيناريو.

٩٦

حول عبء العظمة

شاهدت لتوي الفيلم المؤثر Freedom Writers لهيلاري سوانك مرة ثانية مع أولادي. ذكَّرتني القصة بأهم شيء. إن الشيء الوحيد الذي يبقى عندما تشارف حياتنا على الانتهاء هو شخصيتنا، والفارق الذي شكلناه، والحب الذي منحناه. في أحد المشاهد، قال لها والدها في الفيلم، فخوراً بعملها الملهم مع أطفال المدينة ونجاحها معهم في حين فشل المعلمون الآخرون: "لقد أنعم الله عليك بهذا العبء". أعتقد أننا جميعاً مثلها. فالقيادة الحقيقية تستوجب كما قال لاري بيدج المساهم في تأسيس شركة جوجل ذات مرة: "تجاهلاً صحياً للمستحيل".

نحظى جميعاً بملكات وموارد وقدرات تجعلنا مميزين. وتلك الملكات تضع على عاتقنا مسئوليات. مسئولية استغلالها. وتنقيحها. وصقلها وإضفاء مزيد من التألق عليها من أجل قيمة أعلى، وحتى نرتقي بالعالم من حولنا (أعشق إعلان هارلي دافيدسون الذي يحثنا بقول: "اترك وراءك حيزاً لا يتسع لسواك". إذا نسيت عبء تحقيق العظمة الذي يقع على كاهلك، فأنت تغفل عن واجبك في الحياة. وهذا هو أكبر الإخفاقات.

الشيء الوحيد الذي يبقى عندما تشارف حياتنا على الانتهاء هو شخصيتنا، والفارق الذي شكلناه، والحب الذي منحناه.

٩٧

عش حياة ثرية

أحبُّ الموسيقى العالية، والقهوة القوية، والأحلام الكبيرة. أحب الأيام المشرقة، والأشخاص الشغوفين، والحوارات التي تستدعي أفضل أفكاري. أودُّ أن أعيش بكامل طاقتي كل لحظة من حياتي، أن أحقِّق أفضل ما أستطيع، وأن أحبَّ الأشخاص الذين يشاركونني حياتي حباً صادقاً. أريد أن أقوم بواجبي في الارتقاء بعالمنا. أريد أن أعيش حياة ثرية.

يالها من كلمات عذبة: حياة ثرية. عِش حياة صاخبة. قدِّم أفضل أداء. تحمَّل المخاطر. ارتق عالياً. لا تنظر خلفك. تحلَّ بالأصالة. كن عظيماً. يقول الروائي ألبرت كامو: "عِش الحياة إلى حد ذرف الدموع". لكم أعشق هذه العبارة.

بالطبع نحتاج إلى أن نستمتع بالرحلة، إلى أن نخطو بخفة، وأن نوازن بين جرأتنا والطيبة الشديدة. ولكن عليك أن تفعل ذلك بشغف نادر من نوعه، بشجاعة، وببريق في عينيك. وافعل كل ذلك بثراء. فكل العظماء يفعلون ذلك.

عليك أن تفعل ذلك بشغف نادر من نوعه، بشجاعة، وببريق في عينيك. وافعل كل ذلك بثراء.

٩٨

اترك بصمتك

في عدد من مجلة بست لايف، وقعت عيناي على عبارة قالها جورج كلوني: "ليس أمامك سوى وقت قصير لتترك علامتك في الحياة". هل هذا واضح؟ يحتمل أن يكون كذلك. ولكن من المؤكد أنه حقيقي.

من السهل أن تَعْلَق وسط روتين إدارة الحياة اليومية، وتغفل عن جمع تركتك. من السهل أن تركِّز بشدة على مشاكلك حتى إنك تهمل السعي وراء مُثلك. أن تجذبك مساعي الحياة العادية حتى تغيب عن ناظريك مساعيها الفائقة. غير أن الحياة تدور بسرعة مخيفة. وإذا لم تستغل كل يوم لتفعل ولو شيئاً واحداً لتترك بصمتك، وترتقي برؤيتك، وتحقق تألقك؛ فقد يفوتك الشيء المهم الحقيقي في الحياة. يجعلني هذا أفكر في كلمات المستشار ريتشارد ليدر حين قال: "سُئِل أشخاص تجاوزت أعمارهم ٦٥ عاماً: لو استطعتم أن تعيشوا حياتكم من جديد، فكيف كانت تصرفاتكم ستختلف؟ فقالوا ثلاثة أمور: كنت سأمضي بعض الوقت لأتوقف وأطرح على نفسي السؤال الأهم. كنت سأصبح أكثر جرأة ومخاطرة في العمل والحب. كنت سأحاول أن أعيش حياة هادفة؛ أن أشكل فارقاً". وهذا يقطع قول كل خطيب.

إذا لم تستغل كل يوم لتفعل ولو شيئاً واحداً لتترك بصمتك، وترتقي برؤيتك، وتحقق تألقك؛ فقد يفوتك الشيء المهم الحقيقي في الحياة.

٩٩

أنجز مجموعة من الأعمال

أكتب هذا في الصباح الباكر. وأنا مسترخٍ في مكتبتي. أستمع إلى لوسيانو ليجابي، نجم الروك الإيطالي الاستثنائي الذي قابلته في روما، والذي تدوي موسيقاه منذ بضعة أسابيع في أركان منزلنا. وأتأمل؛ شئون القيادة والحياة.

قرأت منذ برهة موضوعاً قصيراً في عدد من مجلة فانيتي فير يتحدث عن الكاتب آرت باكوولد، الذي يبلغ عمره الآن ٨٠ عاماً، والذي يصارع مرض الفشل الكلوي. إن الاقتراب من الموت يقرِّب الإنسان من أهم الأمور في الحياة. ويمنحه وضوحاً هائلاً. ويجردنا من كل الكماليات التي نظنها أساسية في أيام شبابنا. كما يجعلنا على صلة بالحقيقة (والحقيقة تجعلنا أحراراً، أليس كذلك؟).

سُئِل باكوولد: "ما مفهومك للسعادة المطلقة؟"، فأجاب قائلاً: "التمتع بالصحة". وسُئِل: "ما أكثر موهبة تود أن تحظى بها؟"، فأجاب قائلاً: "العيش". ثم سُئِل: "ما أغلى ممتلكاتك؟"، فكان رده: "كل كتاباتي؛ ٣٢ كتاباً التي ألفتها، وكل الأعمدة التي كتبتها". ما الحكمة التي نخرج بها أنا وأنتم من هذا؟ العظمة تنشأ عندما تحقِّق في حياتك شيئاً ليس فقط

أعظم منك، ولكن أيضاً شيئاً يدوم بعد رحيلك. السعي لاكتساب الشرعية والتقدير والمنزلة الرفيعة والماديات أمر جيد وإنساني جداً. ولكن هناك ما يفوق ذلك أهمية بمراحل: توريث تركة. تشكيل فارق. ترك أثر. خلق شيء يحمل خصوصية ودلالة.

ما مجموعة الأعمال التي ستنجزها على مدار حياتك لتراها الأجيال القادمة، ولتعلم أنك كنتَ يوماً حياً؟ ما الأفعال الجريئة والتحركات الجسورة التي ستُقدم عليها في الحال لتسمح للعظمة الكامنة بداخلك أن تخرج لترى ضوء النهار، نهار هذا اليوم؟ تُرى ما "أغلى ثروة" ستمتلكها؟ وفي النهاية، ماذا ستكون قد فعلت بكل تلك الملكات التي أنعم الله عليك بها؟ مجرد سؤال.

العظمة تنشأ عندما تحقّق في حياتك شيئاً ليس فقط أعظم منك، ولكن أيضاً شيئاً يدوم بعد رحيلك.

١٠٠

كبير مثل مانديللا

أقـرأ كتاباً رائعاً عن نيلسون مانديللا، وهو رجل يعجبني كثيراً. فهو صاحب رؤيـة. مدافع عن الحرية. مَثَل حي على القمم التي يستطيع الإنسان الارتقاء إليها. (لقد دعا ثلاثة من الحراس الذين كانوا قائمين على سجنه إلى حفل تنصيبه رئيساً لجنوب إفريقيا؛ ما رأيك في هذا التسامح؟).

أود أن أشارككم جزءاً من مقدمة بيل كلينتون حيث إنها تعبِّر عن المسار الذي نسلكه أنا وأنت (باعتبارنا أصحاب حلم، وقادة بدون منصب رسمي، وبشراً تعهدنا بتقديم أفضل ما لدينا):

"في كل مرة يدخل فيها نيلسون مانديللا القاعة نشعر جميعاً بأننا أكبر قليلاً، نرغب جميعاً في أن نقف، في أن نهتف، لأننا نريد أن نصبح هذا الرجل عندما نصل لأفضل أحوالنا".

نيلسون مانديللا مَثَل حي على القمم التي يستطيع الإنسان الارتقاء إليها.

١٠١

هل ستصبح عظيماً اليوم؟

شخص ممن يقرءون هذا الكتاب اليوم سيخرج إلى العالم ويفعل شيئاً يصل به إلى المستوى التالي من العظمة. شخص ما قريب منك سيتخذ قراراً خلال الساعات القادمة بأن يضع لنفسه معايير أعلى ويرتقي صوب أعظم قدراته. شخص ما قريب منك سيبادر اليوم بفعل شيء -حتى وإن كان إيماءة بسيطة- ستترتب عليه بمرور الوقت تطورات ونتائج مذهلة في شكل حياته، في كل أبعادها. لماذا لا تجعل من نفسك هذا الشخص؟

تغاضَ عن أي شيء سمعته من قبل. كُفَّ عن الاستماع لأصحاب العقول الصغيرة. اكتم أصوات الناقدين. توصَّل إلى الحقيقة: في مقدورك أن تقدِّم أداءً ممتازاً في الحياة. أن تقدِم عليها وتصير بارزاً. لا، بل استثنائياً. وفي كل مرة ترفض فيها الاستماع إلى هذا النداء تخون نفسك.

كرِّم نفسك. اجعل هذا اليوم -وحياتك كلها- زمناً خاصاً لا ينسى. إن الخطوة الصغيرة تعقبها مع مرور الوقت نتائج ضخمة. تذكَّر حقيقتك، والهدف الذي خُلقت من أجله: قائد بدون منصب رسمي، وإنسان راق؛ وشخص جعل الحياة أفضل. أتركك مع كلمات الفيلسوف ماركوس

أوريليوس الذي يقول: "إن الشخصية التي تحيا كل يوم وكأنه الأخير، لا تهتز أبداً، لا تفتر أبداً، لا تتكلف أبداً؛ تلك هي الشخصية الكاملة". مقولة رائعة. أتمنى لك العظمة.

توصَّل إلى الحقيقة: في مقدورك أن تقدِّم أداءً ممتازاً في الحياة.

نبذة عن روبين شارما

روبين شارما هو أحد أكبر خبراء القيادة والنجاح الشخصي في العالم. تصدرت كتبه -ومنها "الراهب الذي باع سيارته الفيراري"، و "كتاب دليل العظمة"- قوائم أعلى الكتب مبيعاً في العالم، كما نُشرت في أكثر من أربعين دولة؛ لتساعد ملايين الناس على عيش حياة استثنائية. وقد اتبع أسلوبه مشاهير المسئولين الإداريين، ونجوم الروك، وكبار رجال الأعمال، وأفراد الأسر المالكة. إضافة إلى أنه المتحدث الأكثر قبولاً جماهيرياً، يَلقى روبين أيضاً تقديراً كبيراً باعتباره مدرب نجاح لأصحاب الأعمال المستعدين حقاً لتحقيق التميّز في كل أعمالهم.

روبين هو مدير شركة شارما ليدرشيب إنترناشونال، شركة رائدة في التدريب تساعد الأشخاص والمؤسسات على الوصول إلى المستوى العالمي. ومن عملائها نايكي، بريتش بتروليم، جينيرال إليكتريك، ناسا، فيديكس، آي بي إم، مايكروسوفت. وفي دراسة استقصائية أجراها موقع leadershipgurus.net مؤخراً عن أفضل معلمي القيادة في العالم، جاء روبين ضمن أفضل عشرة مدربين؛ حيث تلا جاك ويلش مباشرة. كما قدمت وكالة أخبار سي إن إن، وبيوجرافي تشانل، وبي بي إس لمحات عن حياته.

يعد موقع robinsharma.com واحداً من أكثر المصادر شهرة على الإنترنت في مجال القيادة والنجاح، ويضم مدونة روبين شارما، وقسم robinsharmaTV، إضافة إلى الخطاب الإخباري ذي السمعة الرفيعة المسمى The Robin Sharma Report.

لتحجز خطبة يلقيها روبين في مؤتمرك التالي، أو لتكتشف كيف تستطيع شركة شارما ليدرشيب إنترناشونال مساعدتك أنت ومنظمتك على تحقيق العظمة، زر موقع robinsharma.com اليوم.

موارد للعظمة الشخصية

توفر شركة شارما ليدرشيب إنترناشيونال نطاقاً كاملاً من أدوات التعلم وخدمات التدريب لمساعدتك على تحقيق أقصى قدراتك الكامنة والعيش حياة استثنائية. ورسالتنا هي الوصول بك إلى المستوى العالمي في حياتك المهنية، وأيضاً في حياتك الشخصية.

برجاء ملاحظة أن هذه الموارد متوفرة باللغة الإنجليزية فقط.

robinsharma.com
ELEVATE YOUR LIFE. TRANSFORM YOUR WORLD™

في هذا الموقع الغني بمحتوياته، ستجد مدونة روبين، وملفات podcast مجانية لكي تبقى في أفضل حالاتك وتظل في حالة تشجيع دائمة، كما ستجد robinsharmaTV، وتقرير روبين شارما The Robin Sharma Report (خطاب إخباري إلكتروني مجاني)، واقتباسات يومية ملهمة، وبرامج تعلم سمعية متاحة للتحميل الفوري، ودورات دراسية إلكترونية eCourses بالطلب، وأقراص DVD، وتي شيرتات ملهمة، وكذلك كتب شارما الأخرى. وهناك أيضاً منتدى عالمي للنقاش على هذا الموقع، حيث يمكنك تبادل الأفكار مع آخرين ممن يكرسون حياتهم للوصول للعظمة، بالإضافة إلى قائمة كاملة بأحداث روبين المرتقبة.



مـرة كل عـام، يحضـر المشاركون مـن كل مكان في الـعـالم واحـدة من أهم وأقـوى ورش العمل على الإطـلاق عن التطور الشخصي. وبرنامج The Awakening Best Self Weekend™ (ABS) هو تجربة تحويلية، سوف تساعدك على التغلب على مخاوفك، وعلى إعادة صلتك بقدراتك وطاقاتك القصوى، واكتساب رؤية واضحة لما تريده في الحياة، واكتشاف نظام لتغيير حياتك سوف يساعدك على أن تصبح في أفضل حالاتك. وهو برنامج ناجح وفعال (كما أنك ستجده من أكثر تجارب التعلم التي ستصادفها إمتاعاً). ولمزيد من التفاصيل عن هذا البرنامج والتسجيل في ورشة العمل التالية، تفضل بزيارة موقع robinsharma.com اليوم.

تحميل مجاني لمواد مسموعة لقراء كتاب "دليل العظمة ٢"

لمساعدتك على الوصول إلى العظمة بسرعة، يمكنك الآن الاستماع إلى برنامج "القيادة الفذة" Extraordinary Leadership مجاناً؛ وهو أحد أشهر البرامج السمعية لروبين (بقيمة ٢٤,٩٥ دولار أمريكي). وفي هذا العرض التقديمي العملي والقوي والمثير للأفكار، ستتعلم أفكاراً فريدة سوف تجعلك تصل لمستوى التميز، سواء في حياتك المهنية أو في حياتك العادية. ببساطة زر موقع robinsharma.com، وقم بتحميل نسختك المجانية. وهناك شيء واحد فقط نطلبه منك؛ وهو أن تطلع أشخاصاً آخرين على هذا البرنامج، وبالتالي نستطيع سوياً أن نؤثر بشكل إيجابي على حياة الكثيرين.

مصادر العظمة للمؤسسات

"رغم أن شارما يرفض لقب *معلم* إلا أنه من الصعب ألا نفكر في هذا الرئيس التنفيذي على أنه معلم بالفعل". - ***مجلة بابليشرز ويكلي***

توفر شركة شارما ليدرشيب إنترناشيونال نطاقاً كاملاً من المنتجات والخدمات لمساعدتك على تحسين أداء القيادة في موظفيك. لمعلومات حول العروض التقديمية المميزة لروبين شارما، وحول ورش العمل وأيضاً حول برنامج التعلم المرتكز على النتائج، زر موقع robinsharma.com.

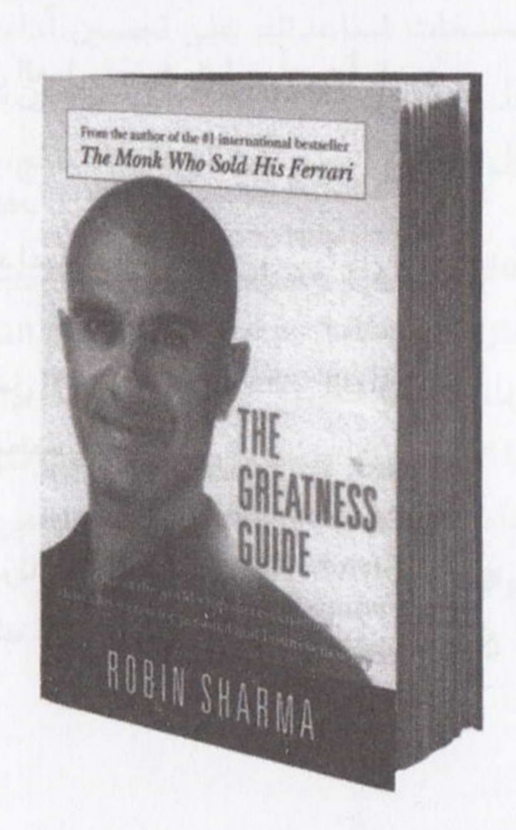
Grow The Leader™ هو برنامج تدريب على الويب، وهو برنامج مبتكر وفعال بشكل مذهل يساعد الموظفين على القيادة بدون منصب رسمي، ويساعد المؤسسات على الوصول إلى التميز. تستخدم الكثير من الشركات العالمية الشهيرة هذا البرنامج لتطوير ثقافات القيادة، والوصول بموظفيها إلى أقصى مستوى من الأداء، وإطلاق الطاقات الإبداعية، وخلق فرق عمل فذة تحقق النجاح والفوز في أسواقها.

اعتماداً على أفضل ثماني ممارسات للقادة المتميزين The 8 Best Practices of World Class Leaders، سوف يساعد برنامج Grow The Leader™ موظفيك على:

- التفكير والشعور والتصرف مثل القادة المتميزين.
- تركيز مجهوداتهم على الأنشطة التي تولد نتائج رائعة.
- إظهار المسئولية الشخصية، والحماس المتجدد، والانخراط الدائم في العمل.
- التحول إلى أفراد متميزين في فرق العمل، بحيث يتعاونون من أجل مساعدة المؤسسة على النجاح.
- استغلال الفرص التي يقدمها التغيير.
- استنفار ما بداخلهم من قدرات إبداعية ومواهب فطرية من أجل التجديد والابتكار بهدف التطور المستمر.
- التعرف على ما يفعله أصحاب أفضل أداء في المجال لتحقيق التوازن بين العمل والحياة، وإظهار القيادة الشخصية.

لمزيد من المعلومات عن كيف يمكن لبرنامج Grow The Leader™ وغيره من مصادرنا الأخرى مساعدة مؤسستك على الوصول لمستوى التميز، زر موقع robinsharma.com.

قدِّم العظمة هدية



يعد كتاب دليل العظمة هدية مثالية لأعضاء مؤسستك. هذا الكتاب سيساعد موظفيك على أن يعملوا ويعيشوا بكامل طاقاتهم حيث يزخر بالإلهام والطاقة والتحفيز والاستراتيجيات الواقعية اللازمة لبلوغ القيادة والتميز الشخصي. تعلم المؤسسات العظيمة أن الاستثمار في موظفيها هو أفضل استثمار.

"تساعد كتب روبين شارما الناس في أنحاء العالم على أن يعيشوا حياة عظيمة".

بابلو كويلهو

مؤلف الكتاب ***The Alchemist*** من أكثر الكتب مبيعاً

ثناء عالمي على

روبين شارما

وكتابه الأكثر مبيعاً في العالم

دليل العظمة

«يتمتع روبين شارما بموهبة نادرة في تأليف كتب تغيّر الحياة بحق».

د. ريتشارد كارلسون
مؤلف كتاب لا تهتم بصغائر الأمور الذي حقّق أعلى المبيعات على قائمة نيويورك تايمز

«رغم أن شارما يرفض لقب معلم إلا أنه من الصعب ألا نفكر في هذا الرئيس التنفيذي على أنه معلم بالفعل».

مجلة بابليشرز ويكلي

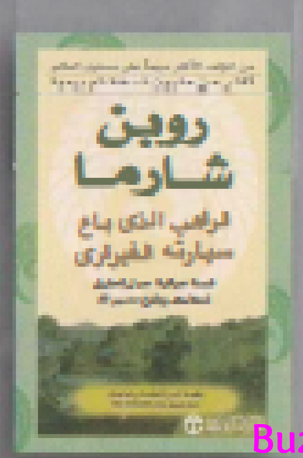
«لقد أوصل رسالته إلى أنحاء العالم».

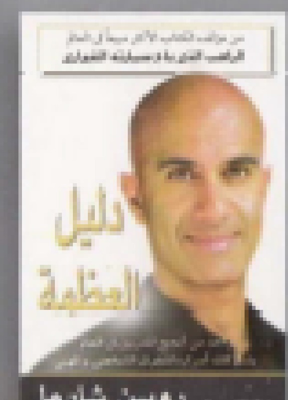
سي إن إن

«إنه أحد أفضل خبراء القيادة والتنمية الشخصية في العالم».

صحيفة ذا تايمز أوف إنديا

ومن مؤلفاته:

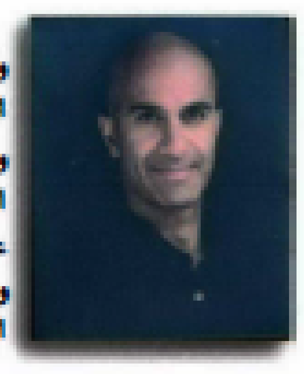




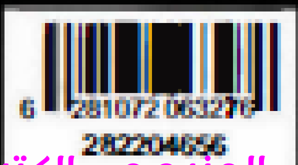
فـي هذا الجـزء الثاني الذي طـال انتظـاره لكتاب دليل العظمة الذي حقق أعلـى مبيعات على مستوى العالم، يقدّم روبـين شارما رؤى وأفـكار وأدوات متميـزة جعلت منه أحد أكثر مستشـاري القيادة والنجاح الشخصي الموثوق بهم في العـالم. بطابعـه الجـذاب الشيّـق الـذي لا يُنسـى حقـاً، سيساعدك هذا الكتاب على أن:

- تحقق التميز على المتسوى العالمي في العمل والحياة
- تتعلم كيف تحقق النخبة الأفضل من الناس نتائج مذهلة
- تعثر على الإلهام والشغف والحماس التي تحتاج إليها لتحقق التميز
- تكتشف السعادة وتنعم بمزيد من المرح
- تتخطى الأوقات العصيبة بشجاعة وسمو
- تبسّط حياتك المهنية والشخصية

داخـل صفحـات كتـاب دليـل العظمـة ٢، ستتلقـى نصائـح استثنائيـة ستثير طاقاتك وتحفزك وترتقي بك، ومنها «كن بارعـاً لدرجة أنهم لا يستطيعون تجاهلك»، «اطلب لتحصل»، «سارع بالإخفاق»، «كـن ماركة مميزة»، «عش حياة ثرية».



روبين شارما، الحاصل على ماجستير القانون، هو أحد أفضل خبراء القيادة والنجاح الشخصي في العالم وهو مؤلف الكتب الثمانية التي حققت أعلى مبيعات في العالم ومنها «الراهب الذي باع سيارته الفيراري» (الذي نُشر بأكثر من أربعين لغة) و «مَنْ سيَبْكيك عند موتك؟». روبين هو الرئيس التنفيذي لشركة شارما ليدرشيب الدولية وهي شركة تدريب متخصصة مهمتها بسيطة: مساعدة الأشخاص والمؤسسات على تحقيق تميّز من الطراز العالمي. ومن عملائه شركات مايكروسوفت، ونايكي، وجينرال إليكتريك، وفيديكس، وناسا، وبريتش بتروليم. يضم موقع روبين على شبكة الإنترنت robinsharma.com مدونته وملفات فيديو تدريبية وملفات بودكاست.


6 281072 063276
282204656

